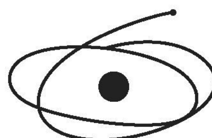
REVISTA BRASILEIRA DE POLÍTICA INTERNACIONAL

Ano XX nº 77-80 1977



ISSN 0034-7329





INSTITUTO BRASILEIRO DE RELAÇÕES INTERNACIONAIS

Revista Brasileira de Política Internacional
(Rio de Janeiro: 1958-1992; Brasília: 1993-)

Sede: *Universidade de Brasília*
Pós-Graduação em História - ICC - Ala Norte
70910-900 Brasília DF, Brasil

Correspondência: Caixa Postal 4400
70919-970 Brasília - DF, Brasil
Fax: (55.61) 307 1655
E-mail: ibri@unb.br
http://www.ibri-rbpi.org.br
Site Brasileiro de Relações Internacionais:
http://www.relnet.com.br

Projeto de Digitalização

Em 2004 o IBRI comemora cinquenta anos da sua fundação, com a convicção de que desempenhou, e continuará desempenhando, a sua missão de promover a ampliação do debate acerca das relações internacionais e dos desafios da inserção internacional do Brasil. Para marcar a data, o Instituto leva a público a digitalização da série histórica da Revista Brasileira de Política Internacional, editada no Rio de Janeiro entre 1958 e 1992, composta por exemplares que se tornaram raros e que podem ser acessados em formato impresso em poucas bibliotecas.

Equipe

Coordenador: *Antônio Carlos Moraes Lessa.*

Apoio Técnico: Ednete Lessa.

Assistentes de Pesquisa: *Paula Nonaka, Felipe Bragança, Augusto Passalaqua, João Gabriel Leite, Rogério Farias, Carlos Augusto Rollemberg, Luiza Castello e Priscila Tanaami.*

RBPI

Ano XX nº 77-80 1977

Relatório da CPI das Multinacionais (2ª parte) Voto em Separado dos Deputados Alencar Furtado, Sebastião Rodrigues, Nadyr Rossetti, Joaquim Bevilácqua, Moreira Franco e Marcondes Gardelha.

PARTE I - A CPI das Multinacionais e do Capital Estrangeiro.

PARTE II - A posição do Capital Estrangeiro (em particular das chamadas Empresas Multinacionais) na Economia Brasileira.

PARTE III - O Capital Estrangeiro e o Balanço de Pagamentos.

PARTE IV - Conclusões e Sugestões I - A Questão do Controle e Acompanhamento da Posição o Capital Extrangeiro na Economia Brasileira; II - A Questão da Tecnologia; III - A Lei das Sociedades Anônimas; IV - A necessidade de um Código de Investimentos Estrangeiros; V - Medidas de Controle à Concessão de Créditos; VI - Medidas de Controle VII Concessão de Créditos

ANEXOS ao Voto em Separado: I. Extrato de alguns depoimentos dignos de nota; II. Denúncias: 1. Esso; 2. Cartel da Indústria Eletro-eletrônica; 3. Herberto Ramos S.A.; 4. Pilão-Voith; 5. COMINCI; 6. Suprimento de Aço - RHEEM; 7. Exportação de minérios - Grupo HANNA - Antunes; 8. Pagano Botana; 9. LAMSA - Indústria de alumínio; 10. Insulina - monopólio de importação; 11. Carajás; 12. Cassiterita em Rondônia; 13. Exactus - Denúncia contra a IBM; 14. Exportação de milho; 15. Penarroya; 16. SUDAN S.A. - fabricação de cigarros III. Esclarecimentos solicitados pelo Deputado Lysâneas Maciel IV. Um documento importante: "A Política das Multinacionais" V. Visita a São José dos Campos VI.Projetos de Lei, Emenda Constitucional e propostas de Deputados Depoimento do Ministro Severo Gomes

RESENHA DE LIVROS

INSTITUTO BRASILEIRO DE RELAÇÕES INTERNACIONAIS

Fundado em 1954

O Instituto Brasileiro de Relações Internacionais é uma associação cultural independente, sem fins lucrativos, mantida por contribuições de seus associados, doações de entidades privadas e subvenções dos poderes públicos. É seu objetivo promover e estimular o estudo imparcial dos problemas internacionais, especialmente dos que interessam à política exterior do Brasil.

PRAIA DE BOTAFOGO, 186
RIO DE JANEIRO, RJ — BRASIL

REVISTA BRASILEIRA DE POLÍTICA INTERNACIONAL

REVISTA BRASILEIRA DE POLÍTICA INTERNACIONAL

VOL. XX — 1977 — Nr. 77/80

SUMÁRIO

A *Revista Brasileira de Política Internacional*, editada trimestralmente pelo *Instituto Brasileiro de Relações Internacionais*, sob a orientação de seu Conselho Curador, não traduz o pensamento de qualquer entidade governamental nem se filia a organizações ou movimentos partidários. As opiniões expressas nos estudos aqui publicados são da exclusiva responsabilidade de seus autores.

Diretor:

CLEANTHO DE PAIVA LEITE

Secretária:

ENEIDA NOGUEIRA RIGUEIRA

Supervisão Gráfica:

ORLANDO FERNANDES

Revisão Tipográfica:

PAULO ROBERTO DOS SANTOS

Direção e Administração:

PRAIA DE BOTAFOGO, 186 — TEL.: 246-9542

Rio de Janeiro - RJ — BRASIL

Assinatura anual: Cr$ 60,00 — Para o exterior: US$ 12,00

Número avulso: Cr$ 30,00 — Para o exterior: US$ 6,00

Impresso nas oficinas gráficas da Editora Gráfica Luna Ltda.

Rua Barão de São Félix, 129 — Rio de Janeiro — RJ.

REVISTA BRASILEIRA DE POLÍTICA INTERNACIONAL

VOL. XX — 1977 — Nr. 77/80

SUMMARY

REVISTA BRASILEIRA DE POLÍTICA INTERNACIONAL

Instituto Brasileiro de Relações Internacionais

ENDEREÇO/ADDRESS

Solicita-se Permuta

Exchange is requested

Praia de Botafogo, 186

Rio de Janeiro - RJ — BRASIL

ASSINATURAS

Brasil: Cr$ 60,00 — Foreign Countries: US$ 12,00

Número Avulso: Cr$ 30,00 — Single number: US$ 6,00

Nota Liminar

Conforme anunciamos na Nota Liminar do Volume anterior (volume XIX) desta REVISTA, publicamos a seguir a segunda parte do Relatório da Comissão Parlamentar de Inquérito para investigar o comportamento e as influências das EMPRESAS MULTINACIONAIS e do capital estrangeiro no Brasil, promovida em 1975 pela Câmara dos Deputados, e que teve como Presidente o Deputado Alencar Furtado.

No volume anterior divulgamos o Relatório do Deputado Herbert Levy e vários depoimentos e anexos àquele Relatório.

Neste volume, publicamos o voto em separado dos Deputados Alencar Furtado, Sebastião Rodrigues, Nadyr Rossetti, Joaquim Bevilácqua, Moreira Franco e Marcondes Gardelha que votaram contra o Parecer do Relator Herbert Levy. Estão também incluídos os Anexos ao voto em separado contendo extratos de alguns depoimentos dignos de nota, os esclarecimentos solicitados pelo Deputado Lysâneas Maciel, textos dos projetos de lei e emenda constitucional propostas por Deputados, e o texto da conferência do Ministro Severo Gomes sobre as Multinacionais no Seminário promovido pelo "Financial Times" no Rio de Janeiro, em 11 de março de 1976.

Voltando à nossa tradição, passamos a publicar algumas "resenhas" de livros recentes sobre problemas internacionais.

PARTE I

INTRODUÇÃO

A CPI DAS MULTINACIONAIS E DO CAPITAL ESTRANGEIRO

Voto em separado dos Deputados Alencar Furtado, Sebastião Rodrigues, Nadyr Rossetti, Joaquim Bevilácqua, Moreira Franco e Marcondes Gardelha.

É nosso entendimento que a CPI das Multinacionais foi constituída não apenas com o propósito de obter medidas de alcance prático, mas principalmente para informar-se e informar a opinião pública a respeito de uma questão essencial do mundo contemporâneo. Não abrigávamos maiores ilusões quanto a chegarmos aos objetivos ideais, pois sabíamos — como de resto o sabe o povo brasileiro — que o agigantamento do Executivo deixa escassas possibilidades para a atuação dos parlamentares.

Nestas condições, desde o início, sérios obstáculos se nos ofereciam. Entre eles, a própria precariedade do instrumento legislativo disponível, as CPIs, com limitações no tempo (4 meses prorrogáveis por mais 2), e a proibição de que se utilizem técnicos para formular questões e debates com os depoentes. A título de ilustração, basta lembrarmos que no Congresso Americano o *subcomitte* liderado pelo Senador Frank Church, que se ocupa das multinacionais, dispôs de 3 anos e de recursos infinitamente maiores para fazer sua investigação sobre o mesmo objeto.

Serviria, entretanto, a CPI, como serviu, para demonstrar que o Executivo, apesar de seu gigantismo e da pretensão à autosuficiência de muitos tecnocratas que a orienaram e orientam, não possui as informações pertinentes sobre as multinacionais, carecendo portanto dos elementos imprescindíveis à formulação de uma política capaz de responder às pressões e interesses daqueles que, dentro e fora do Brasil, vêem no capital estrangeiro peça essencial do nosso desenvolvimento.

A carência de informações caracterizou-se como uma realidade. Nenhuma autoridade, dentre as que prestaram depoimentos, informou, sequer, quantas empresas nacionais, nos últimos anos, passaram ao controle do capital estrangeiro, embora, em tese, procurassem justificar o acontecimento. Ou o número de brasileiros que direta ou indiretamente, dependem da atividade das multinacionais. Os custos sociais do capital estrangeiro constituem uma incógnita, impondo-se o seu imediato levantamento e avaliação.

A carência de informações consolidadas, por parte do Executivo, acerca das multinacionais se, por um lado, trouxe sérias dificuldades ao desenvolvimento de nossos trabalhos, tem, na sua constatação, uma das principais conclusões da CPI, pois vulnera a afirmativa — lugar comum no decorrer da CPI — de que possui o Governo amplo controle do capital estrangeiro no País. Não se pode controlar o que se desconhece ou conhece mal.

Destacamos aqui, quanto a esse aspecto, a sugestão do Sr. Adilson Gomes de Oliveira, Secretário da Receita Federal, para que se procedesse a cada mês a uma espécie de balanço consolidado de cada empresa estrangeira, para que se pudesse acompanhar até que ponto cada uma delas vem efetivamente trazendo recursos e contribuindo para o desenvolvimento nacional.

"Creio que caberia um plano integrado de informações, que é o instrumento de que se valem as multinacionais. As empresas de nível internacional levam a vantagem da informação...".

"Creio que não há nada pior para um país do que se ver indefeso ante as manobras de empresas internacionais por incompetência administrativa ou por falta de recursos administrativos."

"Elas agem dessa forma, possuindo informações e a única forma de enfrentá-las é possuir a mesma sistemática de informações", afirmou aquele alto funcionário.

Verifica-se, também, que os condicionamentos políticos, que reconhecidamente acompanham as subsidiárias das grandes empresas estrangeiras, não constituem motivo de preocupação para os técnicos governamentais, cujo enfoque do capital estrangeiro limita-se ao raciocínio aritmético de que adicionando-se poupança externa aos recursos gerados internamente obtém-se maiores taxas de desenvolvimento. Esta fórmula, mais o aspecto tecnológico do desenvolvimento, tem justificado a política do capial estrangeiro seguida pelo País. A despreocupação com outros componentes da equação fica evidenciada quando se observa que, entre tantas autoridades que prestaram depoimentos na CPI, apenas um Ministro de Estado fez breve referência às implicações políticas e sócios-culturais de um modelo de desenvolvimento sustentado em boa parte pelo capital estrangeiro. As demais autoridades não se referiram a tão sérios aspectos da questão, que se têm constituído em justa preocupação universal face a uma realidade em que os interesses dos grandes grupos multinacionais caminham no sentido de um confronto com os fundamentos da idéia de Estado-Nação.

Mas, em que pese tudo isso — ausência de elementos, enfoque parcial de tão ampla questão — os depoimentos prestados por autoridades do

Governo na CPI são pródigos em conclusões de que a atividade das empresas multinacionais é produtiva, é benéfica, interessando, pois, ao País. Ao erigirem em dogma o desenvolvimento parcialmente sustentado pelo capital estrangeiro o brilhantismo dos técnicos transferiu o problema do âmbito da ciência para a religião. Ao que desconhecem, suprem com a fé. Daí, talvez, chamarem ao resultado de "milagre"...

Porém, indiscutivelmente, o trabalho da CPI foi importante, colocando ao debate público aspectos significativos de nossa política econômica. Embora. incompletos os dados por ela coligidos permitem-nos verificar que a contribuição atribuída ao capital estrangeiro no sentido do desenvolvimento de nossa economia não chega a corresponder em verdade aos prognósticos e avaliações otimistas de ponderáveis setores do Governo. A suposta contribuição de divisas, o aporte financeiro propriamente dito, não tem sido tão substancial como se afirma; a tecnologia nem sempre é efetivamente acrescentada a nossos recursos escassos e, quando o é, custa muito caro ao País; quanto a imponderável contribuição da "capacidade gerencial" ou administrativa das multinacionais, está longe de ser comprovada a sua efetiva transferência para o sistema econômico nacional como um todo.

Na realidade, o que se observa é que, no correr do tempo, a maior parte dos recursos que constitue o patrimônio dessas companhias estrangeiras foram captados em nosso território, fenômeno, aliás, de resto já registrado como válido para toda a América Latina; no que concerne à tecnologia, freqüentemente a sua presença pode ser fator de inibição e não de estímulo de "know-how" próprio ao desenvolvimento. Em outras palavras, por tudo que foi dado ver no âmbito desta CPI, a dúvida exposta pelo Presidente Geisel, sobre se essas corporações vêm "para o bem ou para o mal", continua de pé, porém, já com evidentes inclinações para uma avaliação negativa, em decorrência da política econômica adotada.

Conseqüentemente, seria ocioso querer tratar da questão do capital estrangeiro e das empresas chamadas multinacionais sem considerar no conjunto o cognominado "modelo brasileiro de desenvolvimento". Além do mais, porque a questão não é apenas técnica, mas primordialmente política. Não se trata de indagar, em abstrato: "São as multinacionais benéficas ou maléficas?" Mas sim, de colocar a quesão: "Que esforço vem o Governo fazendo para aumentar seu poder de barganha frente a essas empresas?", a fim de que o Brasil não seja apenas o paraíso do investidor estrangeiro, em virtude dos baixos salários, inexistência de greves, estabilidade política, etc., mas saiba ajustar o interesse de lucro maximizado das corporações multinacionais a suas prioridades no esforço de desenvolvimento, inclusive do desenvolvimento social.

Este esforço de exigir das multinacionais o máximo que poderiam ceder não se vê presente na política econômica dos últimos governos. Esta — com variações de período a período, mas com uma linha única de acolhimento hospitaleiro ao capital estrangeiro — veio a consubstanciar o modelo econômico brasileiro. Ao contrário, a atitude desses governos têm sido sempre a de considerar que é o Brasil que necessita atrair o capital

estrangeiro — por sinal sempre julgados insuficientes — com a concessão de vantagens crescentes como se o País não possuísse atrativos suficientes para interessar as multinacionais a investir aqui. Adotou-se uma atitude de pedir investimentos quase de "chapéu na mão", contrariando tudo o que vem sendo praticado em países subdesenvolvidos com economias de características semelhantes à nossa.

Se, ao invés de adotar uma atitude seletiva, o capital estrangeiro é considerado genericamente como escasso e benéfico por parte das autoridades brasileiras, fica enfraquecida a capacidade negociadora e termina-se por fazer concessões cada vez maiores às companhias estrangeiras e — o que é mais grave — concessões desnecessárias.

Outro aspecto que não pode ser desprezado é que o modelo adotado de crescimento rápido do produto nacional, baseado na expansão do setor moderno dos serviços, aprofundou a nossa dependência de fatores sobre os quais não possuímos o controle, seja pela necessidade de gerar divisas que este tipo de crescimento acarreta, seja pelas necessidades financeiras que ele impõe a fluxo de capital estrangeiro, tanto sob a forma de capitais de risco como de empréstimo, financiamentos, etc.

Convém deixar claro que as dificuldades econômicas atuais são, em grande parte, decorrentes do modelo de crescimento e do tipo de participação dessas corporações no perfil produtivo brasileiro. Por mais que o Governo tenha-se esforçado para jogar sobre o mercado internacional e a inflação mundial as responsabilidades sobre a crise atual, o certo é que hoje superpõem-se dois processos geradores de instabilidade econômica e crise, a saber:

1.º — os efeitos da inflação mundial e da subida dos preços do petróleo com subseqüente retração econômica, que transmitiram em cadeia seus condicionamentos à economia brasileira, limitando tanto as exportações, que tornaram-se crescentemente importantes para o País, como, o que é decisivo, as importações. Nosso País que tinha um dos mais baixos "coeficientes de dependência" — o valor das importações alcançava há 20 anos apenas 4% do Produto Bruto — exibe hoje uma taxa não inferior a 15%. Com o nível atual da dívida externa (22,5 bilhões de dólares) é difícil manter o mesmo ritmo de importações e, no quadro mundial contemporâneo, as exportações não podem aumentar no ritmo requerido para financiar as importações necessárias. Por outro lado, a crise mundial cortou o ímpeto dos empréstimos abundantes e a baixos juros com os quais se financiava, no passado recente, o crescimento da economia. A elevação dessa taxa, se por um lado retrata as necessidades intrínsecas à dinâmica da substituição de importações, por outro lado reflete uma política governamental de desincentivo à produção de bens de capital, hoje representando o maior valor na pauta de importações, perfazendo em 1974 mais de 4 bilhões de dólares.

2.º — Os efeitos — tão importantes quanto os anteriores — da necessidade de mudar o perfil da produção, ou seja, expandir o setor de produção de bens de equipamento. Este processo, etapa necessária ao real

aprofundamento do processo de industrialização, foi negligenciado nos últimos dez anos. Talvez seja este o indicador mais expressivo para medir os limites da industrialização sob controle das multinacionais. Na voracidade de obter resultados financeiros favoráveis e com a complacência oficial, montou-se no País uma indústria de bens de consumo sem que se atentasse para a dependência desta quanto à tecnologia, equipamentos e insumos industriais estratégicos. Quando o Governo decidiu — como no caso atual — fazer um esforço para complementar o processo de industrialização, encontrou toda sorte de obstáculos (a começar pelo coro concertado da campanha antiestatização) e teve de reconhecer que o "modelo do milagre" levou-nos a níveis elevadíssimos de endividamento e à imprevidência de não termos aproveitado a época da abundância para fazer os esforços de investimentos necessários para criar, de fato, uma indústria mais autosustentada.

Em suma, o aporte das multinacionais, em vez de corrigir distorções, acentuo-as consideravelmente: mais dívidas para financiar o consumo de bens suntuários em detrimento da satisfação das necessidades mínimas de nutrição, saúde, habitação, emprego.

O nosso despreparo para fazer frente ao desafio global do desenvolvimento e a crença cega de que por si mesmas as multinacionais garantem maior racionalidade ao crescimento levaram a uma política excessivamente liberal, que permite que uma companhia estrangeira como a General Motors, cujo investimento é de 38 milhões de dólares e reinvestimento de 45 milhões, ostente uma dívida junto a credores no exterior, em junho de 1975, de 200 milhões de dólares, mais de 1% de toda a dívida externa do Brasil. ([1])

Hoje o País se encontra de pés e mãos atados junto aos banqueiros internacionais, com a necessidade de renegociar a dívida externa em condições desfavoráveis. E segundo a imprensa internacional, por exemplo, a publicação Barron's de Wall Street, e segundo observadores como o Sr. Peter Jenkin, do Gabinete Britânico, os contratos de risco no setor petrolífero aumentariam a boa vontade internacional para renegociar a dívida...

O capital estrangeiro é um dos elementos fundamentais do presente modelo econômico. Casa-se perfeitamente com a política de concentração maior da renda, que, por meio do aviltamento dos salários dos grupos mais pobres, transferiu renda para as empresas e para os assalariados bem pagos; As multinacionais, predominantemente, passaram a produzir no Brasil artigos de alto valor unitário (como automóveis de luxo, televisores a cores, etc.), que exigiam a reconcentração da renda. Produziu-se simultânea e paralelamente ao crescimento da empresa estrangeira o enfraquecimento da posição relativa da empresa privada nacional na economia do País e o empobrecimento relativo dos assalariados.

Entendemos que o Poder Público, para corresponder tanto à noção de poder quanto à de público, deve ter uma política global quanto as

---

(1) Fonte: Banco Central.

multinacionais e portanto quanto ao desenvolvimento do País e deve exercê-la. Esta política precisa atender aos interesses nacionais. Porque até o momento decisões da maior importância (basta referir à última sobre os contratos de risco) são tomadas com desconhecimento pela opinião pública.

Tal contexto conduz a que os interesses permanentes das multinacionais acabem por impor-se, criando situações que limitam as margens de opção daqueles que no Estado tantam avaliar os rumos a seguir em função do interesse público. Não se trata tanto do maquiavelismo da grande empresa multinacional; o que existe é a ineficácia e a intransigência política acumulada que, à sombra do sigilo e em nome de crenças puramente ideológicas sobre o papel positivo do capital estrangeiro, perpetuam situações que terão como conseqüência a continuidade de um processo econômico cujo preço é pago pelos trabalhadores e pelo povo e cujos benefícios repartem-se entre as empresas estrangeiras e os setores da classe média alta e do empresariado locais que não são esmagados por aquelas.

Para encaminhar, porém, as questões do desenvolvimento em benefício da maioria da população não basta criticar tecnicamente e propor soluções que limitem a ação das multinacionais. O decisivo é propor um estilo alternativo de desenvolvimento que se oriente pelas necessidades públicas de levar as multinacionais a ajustarem-se a este propósito, ou então a marginalizarem-se do processo de desenvolvimento nacional.

Por tudo isto foi de grande importância a presente investigação sobre as multinacionais. Mostrou ela que há uma tendência acentuada do aparelho do Estado movimentar-se orientado pelo virtuoso e parcial enfoque técnico do problema. A rigidez dos conceitos postos em prática, quase com validade de sentença, reclama a revisão, reorientando o modelo de desenvolvimento, aproveitado em suas generosas possibilidades pelos grandes grupos multinacionais.

À luz de uma moral social, o modelo em vigência configura-se-nos até mesmo perverso.

Não basta, entretanto, a vontade esclarecida de alguns para que esta situação se transforme. É preciso, antes de mais nada, informar a opinião pública, orientá-la e obter o seu apoio para que o Poder Público possa exercer, em nome do povo, a força de definição de objetivos e a capacidade de regulamentação capazes de inserir as empresas multinacionais, ao lado das nacionais privadas e estatais, nos quadros de um desenvolvimento econômico em benefício da maioria.

Ao criticarmos a ortodoxia dos autores do desenvolvimento com a participação desordenada do capital estrangeiro, não nos situamos no extremo oposto de negar a contribuição da poupança externa em nosso processo de desenvolvimento.

Existem exemplos de mais equilíbrio e bom senso. Basta lembrar o desenvolvimento auto-sustentado do Japão e a experiência dos países que compõem o Pacto Andino, em cujo progresso econômico se faz presente a empresa multinacional, submetida, porém, a controles mais vigorosos.

PARTE I-A

AS EMPRESAS MULTINACIONAIS E O FIM DA CONCORRÊNCIA

As empresas multinacionais, fenômeno econômico de inegável importância na atualidade, tem sido alvo das atenções de analistas de vários países, preocupados com as implicações sócio-econômicas de sua existência. A começar pela sua denominação, essas gigantes corporações merecem um estudo aprofundado pelo alcance de sua repercussão no destino dos países em que se instalam.

Em primeiro lugar deve-se indagar a respeito do significado do termo multinacional. Se a multinacionalidade referida pretende indicar o campo de atuação ou a nacionalidade dos recursos mobilizados, esse termo encontra guarida nos fatos. Por outro lado, se o termo multinacional pretende indicar a dissolução ou pulverização da nacionalidade dessas grandes corporações, encerra um equívoco que merece ser esclarecido. A maioria das empresas multinacionais, salvo raras exceções, possuem nacionalidade bem definida.

O excelente levantamento das empresas estrangeiras que operam no Brasil, feito pelo economista suíço Jean Bernet (Guia Interinvest) demonstra que, salvo um pequeno número de empresas como a Adela, cujo controle acionário está realmente disseminado por vários países, a grande maioria de empresas estrangeiras operando no Brasil possui nacionalidade bem definida. Esse estudo indica claramente que o controle acionário da Volkswagen, por exemplo, se encontra na Alemanha, o controle da General Motors e da Ford se encontra nos Estados Unidos, assim como o controle acionário da Rodhia se encontra na França.

Assim, o termo multinacional deve ser restringido apenas para indicar o campo de atuação e à multinacionalidade dos recursos mobilizados por essas empresas.

Por outro lado, as grandes empresas multinacionais são expressão do processo de monopolização que a economia dos países capitalistas ocidentais vem sofrendo há mais de meio século.

A teoria econômica atual é unânime em apontar a passagem da livre concorrência vigente na época de Adam Smith para o regime de concorrência imperfeita ou regime oligopolista da época atual.

O regime de livre concorrência se caracterizava pela existência de vários pequenos e médios produtores onde cada um deles tinha pequeno ou quase nulo poder de influir nos preços do mercado e onde a livre circulação de capitais fazia com que houvesse uma rápida afluência de investidores para as atividades produtivas mais rentáveis, provocando um nivelamento da lucratividade dos vários setores produtivos.

Nessa situação, cada produtor procura baratear seu produto e melhorar sua qualidade para aumentar suas vendas e obter maiores lucros do que os concorrentes. Dessa forma existe uma tendência geral ao rebaixamento do preço e uma melhoria de qualidade dos produtos.

Mas com o advento das grandes formações monopolistas denominadas empresas multinacionais, esse cenário fica substancialmente alterado.

Por um lado não existe mais a livre circulação de capitais, pois em determinados setores produtivos tem acesso apenas um pequeno número de empresas dotadas de capacidade financeira para fazer face aos vultosos investimentos de implantação e produção tecnológica. Assim cria-se uma separação estanque de setores produtivos, onde alguns deles tornam-se campo exclusivo de atuação das grandes empresas. Nessas circunstâncias as grandes empresas, devido a sua grande importância no mercado, têm o poder de influir no preço dos produtos e desarmar, portanto, os mecanismos automáticos do mercado, vigentes no período concorrencial.

Agora um pequeno número de grandes empresas, que controlam enormes massas de recursos produtivos e financeiros, chegam a controlar toda a produção de certos produtos, tendo a facilidade, devido ao seu número reduzido, de efetivar acordos entre si.

Dessa forma passa-se da concorrência de preços do período concorrencial para a concorrência de custos do período monopolista, onde as grandes empresas não abaixam os preços dos produtos pois concorrem entre si não mais através do barateamento das mercadorias, mas através da diminuição dos seus custos.

Enquanto no período concorrencial os governos possuíam poder suficiente para intervir na economia através dos vários mecanismos da política fiscal e creditícia, com o advento das grandes empresas multinacionais estas passam a deter tamanha massa de recursos de todo o tipo que enfraquecem sobremaneira o poder de controle dos estados nacionais. Note-se que atualmente essas empresas detêm mais recursos financeiros do que os recursos de todos os Bancos Centrais dos países capitalistas ocidentais, o que lhes atribui o poder de ameaçar a estabilidade econômica de qualquer país.

Por outro lado, a sua disseminação em vários países possibilita às empresas multinacionais, especialmente às que possuem integração vertical entre matriz e subsidiárias, a transferência de riquezas muitas vezes à revelia dos países hospedeiros.

Levando-se em conta que as empresas multinacionais norteiam suas atividades pela obtenção do lucro máximo e quanto a isto é difícil discordar, deve-se concluir que essas empresas utilizam os poderes que possuem na persecussão desse objetivo.

É fato inegável que as grandes empresas multinacionais são portadoras da tecnologia mais sofisticada e por isso são mais produtivas do que as pequenas e médias empresas. O problema reside no fato de que essas potências econômico-financeiras não visam a interesses sociais, mas objetivam exclusivamente os seus objetivos de lucratividade e só um cego não enxerga o quanto esses interesses são contraditórios.

As grandes empresas, por exemplo, estão interessadas em vender os seus produtos pelo preço máximo, enquanto aos consumidores interessa adquiri-los pelo preço mais baixo. À medida em que a supressão da livre concorrência elimina a automaticidade da tendência ao rebaixamento dos preços e cada empresa individual adquire poderes monopolistas, quem vai sofrer o prejuízo é a coletividade, a menos que o governo esteja dotado de poderosos instrumentos de controle que façam frente ao incontestável poder dessas empresas.

Seguramente esses rigorosos controles governamentais não existem no Brasil, fato atestado seja pela patente fragilidade dos dados oficiais a respeito dos investimentos estrangeiros, seja pela liberalização quase total de nossa economia ao investimento estrangeiro.

Não é para menos que o Brasil continua sendo considerado um dos últimos paraísos para os investimentos estrangeiros, pois, ao lado de suas riquezas naturais e mão-de-obra abundante e barata não existe uma legislação seletiva ou restritiva em relação ao capital estrangeiro, como tentaremos caracterizar no decorrer deste trabalho.

PARTE II

A POSIÇÃO DO CAPITAL ESTRANGEIRO (EM PARTICULAR DAS CHAMADAS EMPRESAS MULTINACIONAIS) NA ECONOMIA BRASILEIRA

Uma verificação da atuação das Empresas Multinacionais na economia brasileira não pode deixar de indagar sobre a importância e o desempenho do capital estrangeiro nessa economia.

Como se pode observar na Tabela I, tem havido um fluxo crescente de capital estrangeiro para o Brasil que juntamente com o reinvestimento dos lucros aqui obtidos resultam, no período de 1968 a 1974, num aumento médio anual de capital sob controle forâneo da ordem de meio bilhão de dólares. Dessa forma em 31-12-1974 a totalidade dos investimentos estrangeiros no Brasil perfazia, segundo dados do Banco Central, a quantia de US$ 6 027 milhões. Levando-se em conta que se acusa a presença de investimentos estrangeiros no Brasil há mais de meio século, fica patente o grande aumento de tais investimentos nos últimos anos. Ainda conforme a Tabela I, dos US$ 6 027 milhões de capital sob controle estrangeiro, mais de 30% foram investidos nos últimos três anos ou ainda quase 60% dessa quantia foram investidos nos últimos seis anos. Esses resultados demonstram que, em termos absolutos, tem havido um crescente interesse do capital estrangeiro pela economia brasileira. Deve-se ressaltar que a quantia de capital sob controle estrangeiro não equivale ao fluxo de capitais externos que ingressaram no Brasil. Como se pode observar na Tabela I; parte substancial desse capital representa reinvestimentos de lucros obtidos no próprio País.

Quando comparado ao estoque de capital nacional, o montante de capital sob controle estrangeiro atinge cifras irrisórias, o que não autoriza porém a concluir pela pouca relevância deste na economia brasileira. À parte do fato das estatísticas sobre capital estrangeiro serem sabidamente subavaliadas, como já foi salientado em diversos estudos especializados, cabe saber qual o posicionamento dos investimentos estrangeiros na economia brasileira, qual o seu poder de capitalização, qual o papel desempenhado pelos setores em que atuam no tocante ao sistema econômico como um todo.

Em primeiro lugar cabe ressaltar que mais de 80% de todo o capital sob controle estrangeiro localiza-se na indústria de transformação, e este é o setor de maior importância para a economia nacional em termos de crescimento, de valor produzido, enfim, em termos de absorção de recursos e de produção final.

A Tabela II mostra a evolução dos investimentos estrangeiros em relação aos investimentos totais na indústria de transformação. Vê-se que em sete anos o investimento estrangeiro passa de uma participação de pouco mais de 10% para uma participação de 35%, o que vem corroborar a afirmativa de que o capital estrangeiro possui uma importância não somente crescente como também maior do que se pode inferir pela mera observação do montante de seu investimento.

Num estudo recente sobre "As Empresas Multinacionais na Indústria Brasileira", os economistas do IPEA, Carlos Von Doellinger e Leonardo C. Cavalcanti constataram a correlação existente entre os ramos produtivos de maior crescimento da indústria nacional e a participação do capital estrangeiro. A partir de uma amostra composta pelas dez maiores empresas de vários gêneros de produção, dentre vinte e três setores industriais, classificadas a partir de seu Patrimônio Líquido, Capital Social e Faturamento, conforme valores de 1972, os economistas do IPEA localizaram 133 empresas consideradas subsidiárias das empresas multinacionais, 177 empresas privadas nacionais e 8 empresas governamentais.

O critério utilizado por esses economistas para considerar uma empresa subsidiária de uma empresa multinacional foi o mesmo utilizado pelo Departamento de Comércio dos Estados Unidos, o qual considera uma firma subsidiária de uma empresa multinacional quando esta última possui uma participação acionária igual ou superior a 25%. Seguramente essa participação acionária é suficiente para caracterizar o controle da empresa tanto mais à medida em que uma subsidiária ou pretensa subsidiária de empresa estrangeira possuir transações com a sua matriz do tipo: integração comercial, quando a matriz providencia a comercialização dos produtos de sua subsidiária; integração tecnológica, quando a matriz ou as empresas interligadas fornecem a tecnologia à subsidiária; integração *financeira, quando a matriz fornece ou possibilita a obtenção* de recursos financeiros junto aos bancos ou às instituições financeiras internacionais. Como se pode notar pelo pagamento de "royalties" e assistência técnica ou pelo pagamento de juros sobre empréstimos, dificilmente as empresas com participação de capital estrangeiro escapam de algum dos itens mencionados.

Segundo a amostra do estudo do IPEA, supra mencionado, ocorre uma maior participação das empresas multinacionais justamente nos setores produtivos que apresentaram as maiores taxas de crescimento. Conforme a Tabela III os setores industriais como mecânica, material elétrico, material de transporte cresceram, respectivamente, a taxas médias anuais de 16,2, 14,7 e 14,7% no período de 1966 a 1973, sendo que a participação do capital estrangeiro nesses setores é de 74,65, 76,16 e 96,44%, respectivamente. Desde que se conceba que esses setores produtivos são

os grandes responsáveis pelas altas taxas de crescimento da economia e que por outro lado possuem um grande efeito multiplicador, isto é, a produção de outros setores econômicos depende da demanda desses setores, pode-se concluir que parcela representativa da economia brasileira é controlada pelas empresas estrangeiras. Isso significa que estas empresas detêm o controle sobre um volume bastante representativo de recursos produtivos e de produtos finais de nossa economia.

O grau de controle sobre a economia brasileira que detêm as empresas estrangeiras é tanto mais elevado à medida em que se constata que os setores produtivos em que estas atuam são os de maior concentração.

Por grau de concentração entende-se a participação que têm os maiores estabelecimentos industriais em relação ao patrimônio líquido total do setor. À medida em que as maiores empresas do setor detêm uma grande parcela do patrimônio de todo setor, considera-se tal setor com alto grau de concentração. Note-se que o grau de concentração está diretamente vinculado com o tamanho das empresas.

Segundo os dados apurados pela pesquisa de C. Von Doellinger e Leonardo Cavalcanti, já mencionada, ainda segundo a amostra referida acima, compreendendo vinte e três setores produtivos, as subsidiárias das empresas multinacionais radicadas no Brasil possuem um patrimônio líquido médio da ordem de Cr$ 217 303 900,00, enquanto as empresas nacionais privadas apresentavam um patrimônio líquido médio de Cr$ 98 642 900,00.

Sendo inegável a relação entre grau de concentração em termos de setores produtivos. Essa afirmação é reforçada pelo fato de o controle das patrimônio e concentração de poder econômico, pode-se afirmar que as empresas estrangeiras reúnem em suas mãos uma parcela de poder econômico mais do que proporcional à sua participação patrimonial nos diversos subsidiárias das empresas multinacionais estar concentrado nas mãos de um pequeno grupo de grandes conglomerados internacionais.

A comparação entre a participação do capital estrangeiro nos investimentos totais da indústria e a participação das empresas estrangeiras no total das vendas do setor industrial indica que as conclusões advindas das observações do peso relativo do patrimônio líquido do capital estrangeiro em cada setor industrial tendem a subestimar a sua importância. A Tabela IV indica a participação das empresas estrangeiras no total das vendas de cada setor produtivo. Note-se que o capital estrangeiro ganha terreno em relação ao capital nacional a cada ano que passa. Em apenas quatro anos as empresas estrangeiras passaram de uma participação de 29% sobre as vendas da indústria para uma participação de 43,5% e, portanto, com um acréscimo de exatamente 50%.

A comparação da Tabela IV com a Tabela II indica que as empresas multinacionais possuem uma participação nas vendas totais da indústria (43,5%) mais do que proporcional à sua participação nos investimentos totais na indústria (35%). Esses dados sugerem que a importância ou o controle sobre a economia brasileira que detêm as empresas estrangeiras é superior ao deduzido a partir dos dados sobre patrimônio líquido.

No setor de material de transporte as empresas estrangeiras controlam 90% de todas as vendas e, portanto, da produção, enquanto no setor de mecânica controlam 70,8%. No setor de material elétrico e de comunicações controlam 61,5 e ainda no setor de metalurgia controlam 54,4% de todas as vendas. Deve-se ressaltar a importância estratégica dos setores mencionados onde as empresas multinacionais controlam grande parte da produção.

Infelizmente, os dados disponíveis seja para a participação nas vendas totais, seja para a participação nos investimentos totais das empresas multinacionais, não vão além de 1970, enquanto foi visto que houve um grande fluxo de investimentos estrangeiros nos últimos cinco anos. Em vista disso deve-se concluir que a participação das empresas multinacionais no total de vendas de toda a indústria deve ter ultrapassado os 50%.

A Tabela V indica a evolução dos investimentos e reinvestimentos estrangeiros na indústria de transformação, no período de 1969 a 1973. os quais passaram de US$ 1 419 milhões em 1969 para US$ 3 602,9 milhões em 1973, o que significa um crescimento anual médio de 26%. Segundo Carlos Von Doellinger e Leonardo Cavalcanti no trabalho já mencionado, isso demonstra que a formação de capital de propriedade estrangeira no Brasil cresceu em ritmo superior ao da formação de capital industrial nacional. Esses economistas, valendo-se de dados da Fundação Getúlio Vargas, estimaram a formação de capital industrial nacional como sendo da ordem de 22% ao ano. Esses resultados juntamente com os anteriores permitem concluir pela existência de um processo de rápida desnacionalização da economia brasileira, processo esse que não se restringe aos anos que pudemos observar, mas já advém de períodos anteriores. Já em 1968 a Comissão Parlamentar de Inquérito destinada a apurar as transações efetuadas entre empresas nacionais e estrangeiras concluia que houve, no período 1965-1966, desnacionalização da economia brasileira porque os investimentos privados estrangeiros passam a representar, no tempo, maior percentagem na taxa de formação de capital do País (público e privado) e num sentido mais restrito, na taxa de formação de capital privado da Nação.

Como se pode notar na Tabela I grande parte do poder de expansão das empresas multinacionais advém dos lucros obtidos na própria economia brasileira. De fato os "Reinvestimentos" representavam, em 1974, mais de 30% do capital sob controle das empresas multinacionais.

Segundo a Tabela abaixo transcrita do "Quem é quem na Economia Brasileira" do grupo Visão, as empresas estrangeiras apresentam as maiores taxas de rentabilidade de expansão maior do que os outros tipos de empresas.

RENTABILIDADE (LUCRO LÍQUIDO/PATRIMÔNIO LÍQUIDO) EM 1974

EMPRESAS	100 MAIORES	200 MAIORES	5 113 MAIORES
Estatais	11,28	11,07	10,96
Nacionais	18,40	19,96	15,45
Estrangeiras	20,41	21,27	19,73

Na verdade existe uma diferença maior entre a taxa de lucro das empresas estrangeiras e a taxa de lucro das outras empresas do que a indicada na tabela acima, pois nessa taxa não estão incluídas as despesas com importação de tecnologia que, segundo se apurou, são, em grande parte, remessas de lucro disfarçadas.

Via de regra as empresas multinacionais desenvolvem sua tecnologia nos países onde estão instaladas as suas matrizes. As técnicas assim desenvolvidas permitem a produção de máquinas e equipamentos que passam a ser utilizados nesses países. Devido ao "gap" tecnológico que existe entre os países desenvolvidos onde estão sediadas as matrizes das empresas multinacionais e os países subdesenvolvidos onde se instalam suas filiais, quando um determinado procedimento tecnológico é posto em prática no país subdesenvolvido, seu custo já foi inteiramente amortizado no país desenvolvido. Assim essa tecnologia, que em geral se utiliza através de máquinas e equipamentos que, via de regra, também são trazidos já usados para o Brasil, tem um custo zero para a empresa estrangeira.

Assim, parte do lucro real obtido pela empresa multinacional pode ser remetido para o exterior sob o título de assistência técnica, royalties etc., com a grande vantagem de que não só o lucro que se evade através dessa modalidade deixa de pagar imposto de renda como também passa a fazer parte dos custos da empresa, diminuindo o lucro a ser tributado pelo imposto de renda.

Como se poderá observar mais adiante, na análise de um caso concreto, a remessa de lucro sob o disfarce de importação de tecnologia se constitui um expediente muito vantajoso para as empresas multinacionais, com sérios prejuízos para as empresas nacionais e em detrimento da economia brasileira como um todo.

Se por um lado a legislação concernente aos pagamentos de assistência técnica limita essa remessa em 5% do faturamento, com o intuito de restringir os excessos, por outro lado, essa legislação esquece que o faturamento das empresas multinacionais tende a ser muitas vezes superior ao seu capital e que, portanto, esses 5% devem ser multiplicados pelo número de vezes que o faturamento é maior que o capital.

Segundo foi apurado, o faturamento das empresas multinacionais é em média quatro vezes maior do que o seu capital investido; o lucro a ser remetido de forma camuflada sob a forma de assistência técnica poderia atingir a relevante cifra de 20%.

Ainda no tocante aos lucros das empresas multinacionais, constatou-se que parte dele é remetido ao exterior sob a forma de juros. Tal fato se prende à preferência que tem demonstrado o capital estrangeiro em manter parte de suas inversões sobre a forma de empréstimos. Esse fator fornece a explicação para o alto grau de endividamento que possuem as empresas multinacionais, muito maior do que as empresas nacionais privadas e mesmo do que as estatais. Além disso, esse grau de endividamento é ainda superior ao grau de endividamento usual de empresas desse porte nos países desenvolvidos. Como a maior parte dos financiamentos das subsidiárias das empresas multinacionais advém de suas próprias matrizes,

ou com sua garantia, supõe-se que a razão desse procedimento reside nas vantagens fiscais dessa modalidade disfarçada de investimentos. De fato, é mais conveniente investir com o "empréstimo" do que como investimentos oficiais, pois a primeira modalidade permite a remessa de lucros sob a forma de juros com menor ônus do imposto de renda, além do que, à semelhança das remessas por assistência técnica, os juros são computados nos custos das empresas, diminuindo o lucro a ser tributado pelo imposto de renda. É isso que explica por que as empresas multinacionais possuem uma grande tendência para se endividar, tendo grande parcela de responsabilidade pela dívida externa brasileira. Outra vantagem do empréstimo, do ponto de vista das companhias estrangeiras, é que, tratando-se de compromisso internacional, vê-se o Brasil compelido a esforçar-se para obter as divisas para o pagamento da amortização e juros, diferentemente do que ocorreria com remessas de lucros e dividendos, numa situação de dificuldades no balanço de pagamentos.

Para o cômputo do lucro realmente obtido pelas empresas multinacionais devem ainda ser considerados outros dois elementos que têm sido muito realçados nos estudos dessas empresas. Trata-se de sofrefaturamento e do subfaturamento. Tais modalidades de subtração de lucros sob forma espúria podem ocorrer quando existe uma integração vertical entre a subsidiária e a matriz ou alguma empresa coligada ao grupo multinacional.

Quando a subsidiária utiliza sistematicamente produtos importados, poderá, através de pagamento de preços mais altos, transferir parcela do lucro para a matriz. A falta de controle oficial sobre as importações de insumos básicos e equipamentos para as filiais das empresas multinacionais radicadas no Brasil leva a crer que, especialmente em setores como o Farmacêutico, onde quase toda a matéria-prima é importada, exista uma intensa prática de sobrefaturamento. Por outro lado o subfaturamento ocorre quando a filial vende produtos à sua matriz ou empresas coligadas por preços inferiores aos do mercado. Dessa forma a filial também transfere o lucro para a matriz, tendo ficado notório no Brasil o sub-faturamento das exportações da Borregaard em benefício da matriz norueguesa.

Desde que o relatório limitou-se a ressaltar os benefícios das grandes empresas multinacionais para o Brasil, baseando sua argumentação no vazio de meras afirmações, divorciadas de dados concretos, vimo-nos premidos a um esforço de verificação para ou escorar tais argumentos na realidade ou contradizê-los através dela. Tal esforço de fundamentação é imperativo para não se incorrer no erro de subscrever afirmações não fundamentadas, com o risco de defender interesses outros que não os de todo o povo brasileiro, o qual nos investiu deste mandato.

Em primeiro lugar deve-se individualizar quais são os supostos benefícios para o desenvolvimento do País gerados pelo concurso do capital estrangeiro, sob a forma de empresas multinacionais. A argumentação dos "policy makers" advoga a necessidade do capital estrangeiro para suprir as deficiências do sistema econômico brasileiro, a saber:

a) incipiência da capacidade de poupança interna;
b) deficiência tecnológica e de "know-how" administrativo.

As empresas estrangeiras promoveriam ainda a criação de novos empregos e sua produção em grande escala permitiria a diminuição dos custos dos produtos.

É comum ouvir-se dos porta-vozes oficiais e oficiosos, comprometidos com a política econômica atual de nosso País que as nações em vias de desenvolvimento como o Brasil possuem pequenas reservas de capitais, com pouca capacidade de geração de poupanças locais. Assim, o montante de capital disponível que vai determinar o volume de investimentos e portanto as taxas de crescimento da economia, apenas possibilitaria um desenvolvimento limitado. Nessas circunstâncias o concurso do capital estrangeiro sob a forma das empresas multinacionais significaria o aporte de poupança externa de modo a permitir maiores taxas de investimento que reverteriam numa aceleração do crescimento econômico. Diante disso os países subdesenvolvidos ou em vias de desenvolvimento como o Brasil teriam que optar entre um crescimento mais lento, baseado apenas nos recursos locais, ou num desenvolvimento mais rápido, com a cooperação do capital estrangeiro.

Para se verificar a veracidade desse argumento é preciso comparar o montante de capital investido pelas empresas estrangeiras na economia brasileira, com os saídas de capital promovidas por essas mesmas empresas. Eis que surge a primeira dificuldade, pois, se por um lado tem-se, nos dados do Banco Central remetidos à CPI, o registro de todo o investimento estrangeiro efetuado no Brasil a partir do século atual, as saídas de capital promovidas pelas empresas estrangeiras,a título de remessas de lucros e dividendos ou remessas por importação de tecnologia, só foram fornecidas a partir de 1965. Assim, a verificação fica desfalcada de dados imprescindíveis para a reconstituição do saldo de capitais no decorrer de mais de meio século. Mesmo assim, os dados disponíveis são suficientes para permitir um resultado satisfatório.

Com base nas onze empresas multinacionais agrupadas na Tabela VI, classificadas pelo Banco Central, dentre as maiores de cada setor produtivo, observa-se o seguinte: todas as empresas em questão, sem nenhuma exceção, remeteram para o exterior, a título de remessas de lucros e dividendos e de importação de tecnologia, quantidade de capital superior à que trouxeram para o País sob a forma de investimentos. Deve-se ressaltar que foram computados todos os investimentos feitos desde a implantação das empresas, enquanto as saídas de capitais refere-se apenas aos últimos dez anos, o que significa que as saídas e, portanto, o déficit de capitais encontra-se subestimado.

Segundo essa tabela, as empresas multinacionais em questão promoveram uma entrada de capitais da ordem de US$ 298,8 milhões durante toda a sua permanência no Brasil e uma saída de capitais da ordem de US$ 774,5 milhões, apenas nos últimos dez anos, deixando um saldo negativo de aproximadamente meio bilhão de dólares. Diante dessas evidências é fácil concluir que, ao contrário da argumentação oficial mencionada, as empresas multinacionais têm promovido a descapitalização da economia nacional, comprovando que o sistema econômico local tem capaci-

dade de geração de poupança não só à altura do ritmo de crescimento que se tem imprimido à economia, como também de aumentar esse ritmo à medida em que se elimine a evasão de capital para o exterior.

Essas conclusões a que conduzem os dados observados, corroboram não somente um sem número de estudo sobre a atuação das empresas multinacionais nos países hospedeiros, como também as declarações dos porta-vozes dessas empresas, como Patrick Libiden, presidente da Ford Entrepise International, em 1959, que disse: "De fato, a Ford americana, salvo muitas raras exceções, jamais concedeu créditos às Fords européias, por exemplo. Excetuada a aplicação inicial de recursos quando da constituição do capital, a Ford americana nunca enviou recursos financeiros às novas sociedades da Ford." (Aristóteles Moura, "Capitais Estrangeiros no Brasil").

Importa ainda ressaltar que nos investimentos das empresas multinacionais são computados, não somente os ativos monetários que penetram ao País, como também as máquinas e equipamentos importados por essas empresas. Infelizmente não existe ainda, nas instituições competentes, a composição exata desses dois componentes do investimento estrangeiro. A importância dessa proporção reside no fato de que, via de regra, por falta de um controle adequado, os investimentos sob a forma de bens materiais tendem a ser sobrevalorizados. Essa superavalização dos equipamentos vem sendo efetuada sobretudo a partir da famosa instrução 113, da extinta SUMOC, de janeiro de 1955, a partir de quando se permitia a importação de máquinas e equipamentos sem cobertudo cambial. Assim as empresas estrangeiras podiam trazem equipamentos usados, já obsoletos nos países desenvolvidos e os registravam por valores superiores ao real. Como a legislação sobre remessas de lucros permite o envio para o exterior de 12% sobre o capital investido (a partir dessa alíquota passa a incidir um Imposto de Renda muito elevado), quanto maior este último, maior a remessa permitida. Essa modalidade de sobrevalorização do investimento continua se verificando conforme recente pronunciamento do Ministério da Indústria e do Comércio que prometeu maior fiscalização das máquinas importadas. A sobrevalorização, que ocorre de há muito, *é, aliás, admitida no caso da Instrução 113, em famoso livro de* Lincoln Gordon e E. Grommers, "U. S. Manufacturing Investments in Brazil", 1964.

Note-se que a sobrevalorização do investimento é um fator que reforça a conclusão sobre a descapitalização da economia brasileira, pois indica que a entrada de capitais promovida pelas empresas estrangeiras é menor do que consta nas estatísticas. E no caso de associações com empresas nacionais exagera para mais a efetiva participçāo no capital do sócio estrangeiro (fato também reconhecido no livro de Gordon e Grommers).

Um dos fatores que permitem a remessa de grandes volumes de capital para o exterior sob a forma de lucros e dividendos ou sob a forma de importação de tecnologia é a alta taxa de lucratividade que obtém as empresas multinacionais no Brasil. Conforme foi mostrado anteriormente essas empresas detêm taxas de lucros superiores, seja às empresas priva-

das nacionais, seja às empresas estatais. Dessa forma essas empresas podem remeter vultosas quantias de lucros para o exterior e ainda expandir o seu investimento local através do reinvestimento de parcela desses lucros. Como se pode verificar na Tabela VI a maior parte das empresas "reinvestiu" mais do que investiu ou seja obteve um volume de lucros superior ao capital aportado.

A Tabela VII ilustra a lucratividade obtida pela Volkswagen do Brasil, a empresa multinacional com o maior volume de investimentos no Brasil.

A taxa média de lucro líquido da Volkswagen (lucro líquido sobre o investimento total) da ordem de 34,1% foi apurada pela relação entre a soma dos reinvestimentos, dos lucros e dividendos remetidos e das importações de tecnologia, soma essa relacionada com o investimento total efetuado pela empresa. Esse procedimento ainda conduz a uma taxa subestimada, pois não considera os lucros investidos por essa empresa em outras atividades econômicas ou em outras empresas.

Observa-se também nessa mesma tabela que parte substancial do lucro real da Volkswagen é contabilizada como importação de tecnologia, resultando num lucro líquido oficial de apenas 10,5%. Portanto, se a Volkswagen fosse uma empresa brasileira, ao invés de uma taxa média de lucro líquido de 34,1%, obteria apenas 27,0%, pois teria de pagar imposto de renda sobre o lucro disfarçado sob o título de importação de tecnologia. Isso significaria um lucro adicional para a empresa estrangeira sobre uma nacional, nas mesmas condições, da ordem de 7,1%, devido exclusivamente à legislação fiscal.

No tocante ao parco desenvolvimento tecnológico e a carência de "know-how" administrativo dos países em desenvolvimento, afirma-se que as empresas multinacionais, detentoras da tecnologia mais avançada, promoveriam, sem perda de tempo, a utilização dessas técnicas nesses países, permitindo queimar etapas no processo de desenvolvimento tecnológico. Na prática o desenvolvimento tecnológico a ser promovido pelas empresas estrangeiras revelou-se uma ilusão, pois, como comprovam as pesquimatrizes e apenas mandam os procedimentos já acabados para as suas filiais. Assim o país hospedeiro dessas empresas fica constantemente na dependência do desenvolvimento técnico das matrizes, que lhes chega do exterior, tanto mais na medida em que o fato da técnica muito mais avançada poder ser importada desincentiva um desenvolvimento tecnológico local. Esse tipo de procedimento conduz inevitavelmente a uma grande dependência tecnológica além das desvantagens provenientes da adaptação de uma tecnologia adequada a condições totalmente diferentes das encontradas nos países subdesenvolvidos.

É um fato comum em países ainda não desenvolvidos como o Brasil a existência de grande quantidade de mão-de-obra que, se não absorvida pelas atividades produtivas, vem a constituir um sério problema social. Como os países desenvolvidos tendem a desenvolver técnicas poupadoras de mão-de-obra, devido ao alto custo e a sua escassez relativa dentro de suas fronteiras, essas técnicas se tornam inadequadas às circunstâncias dos países subdesenvolvidos.

É isso que explica porque as subsidiárias das empresas multinacionais radicadas no Brasil têm uma menor capacidade de absorção de mão-de-obra que as empresas nacionais que operam com tecnologia menos desenvolvida. Com isso não se quer dizer que se deve utilizar tecnologia pouco desenvolvida, mas sim que pode haver um desenvolvimento tecnológico nacional que leva em consideração a abundância de mão-de-obra do país.

*Finalmente, mais um dado que poderá servir para desmisficar a su*posta contribuição das multinacionais.

Uma das alegações mais comuns em sua defesa é a de que abririam as frentes de investimento, aumentando a geração de emprego através do funcionamento de novas unidades produtivas. Mas nem sempre isso ocorre, quer em nosso País, quer em outras partes do mundo. No caso brasileiro, segundo levantamento de Von Doellinger e Cavalcanti, a maior parte das empresas adquiridas pelo capital estrangeiro eram eficientes, ao menos tomando em conta a sua lucratividade.

O capital estrangeiro tem avançado no Brasil, mesmo em setores já ocupados pelo capital nacional. Atualmente, uma das formas mais comuns de constituição de subsidiárias estrangeiras em países subdesenvolvidos, ao contrário da propalada abertura de novas unidades produtivas, com geração de mais empregos, é a simples compra de firmas nacionais já existentes. Assim, analisando as subsidiárias de 187 grandes empresas-matrizes norte-americanas, os autores Vaupel e Curban chegaram aos resultados seguintes: de 1309 subsidiárias dessas empresas que se estabeleceram na América Latina entre 1958 e 1967, 477, ou seja, cerca de 42%, corresponderam à compra ou à obtenção do controle acionário de empresas locais (Von Doellinger, p. 108). Especificamente para o Brasil, um estudo realizado para o Subcomitê do Senador Frank Church mostra que a partir do qüinqüênio 1966-70 mais de metade das novas subsidiárias norte-americanas no setor industrial tem sido estabelecidas através de compra ou controle acionário de firmas nacionais (Von Doellinger, p. 109).

BRASIL: PERCENTAGEM DE NOVAS SUBSIDIÁRIAS DAS EMPRESAS MULTINACIONAIS AMERICANAS ESTABELECIDAS ATRAVÉS DE COMPRA DE EMPRESAS LOCAIS

Períodos	%	Número Total de Subsidiárias
Antes de 1945	0	28
1946-1950	9	11
1951-1955	22	22
1956-1960	33	36
1961-1965	38	16
1966-1970	52	46
1971-1973	61	18

TABELA I

INVESTIMENTOS DIRETOS

1968/1974 — US$ Milhões

ANOS	INVESTIMENTOS	REINVESTIMENTOS	TOTAL
1968	153	40	193
1969	186	346	532
1970	164	200	364
1971	211	138	349
1972	408	241	649
1973	860	249	1 109
1974	462	99	561
Total 65/74	2 444	1 313	3 757
Até 1974	3 925	2 102	6 027

FONTE: Banco Central

Obs.: Os dados referentes a investimento foram obtidos da soma de valores registrados nos mapas de computados enviados à CPI pelo Banco Central. Outros dados enviados à Comissão pelo mesmo órgão dão os seguintes valores (em milhões de dólares): em 1968: 81,0; em 1969: 210,0; em 1970: 164,0; em 1971: 207,0; em 1972: 392,0; em 1973: 1018,0; em 1974: 999,0 (valores brutos). Os valores líquidos foram, na mesma ordem, de: 63,0; 189,0; 146,0; 169,0; 337,0; 977,0 e 944,0. A diferença maior se apresenta nos dois anos extremos, e a soma dos investimentos diretos líquidos nos 7 anos referidos atinge 2 825 milhões de dólares, indicando, pois, ainda maior concentração de investimentos nesse período.

TABELA II

PARTICIPAÇÃO DOS INVESTIMENTOS ESTRANGEIROS NOS INVESTIMENTOS TOTAIS NA INDÚSTRIA 1963/69

ANO	INVESTIMENTO ESTRANGEIRO INVESTIMENTO TOTAL %
1963	11
1964	14
1965	16
1966	14
1967	26
1968	20
1969	35

FONTE: Alvaro A. G. Pignaton — Capital Estrangeiro e Expansão Industrial no Brasil — Universidade de Brasília ,1973, página 104.

TABELA III

TAXAS DE CRESCIMENTO ANUAIS MÉDIAS

— PRODUTO REAL — 1966/73

SETORES		PARTICIPACAO DAS EMPRESAS MULTINACIONAIS
Minerais não Metálicos	13,3	59,72
Metalurgia	10,3	26,50
Mecânica	16,2	74,65
Material Elétrico	14,7	76,16
Material Transporte	14,7	96,44
Madeiras	9,7	17,59
Papel e Papelão	8,0	37,05
Mobiliário	2,5	0,00
Borracha	12,1	66,10
Couros e Peles	6,4	—
Química	12,6	51,12
Plásticos	12,0	70,13
Perfumaria	13,7	3,30
Têxtil	3,7	37,88
Vestuário	6,0	49,71
Alimentos	9,3	53,84
Bebidas	5,4	14,65
Fumo	5,8	99,90

FONTE: Carlos Von Doellinger e Leonardo C. Cavalcanti — Empresas Multinacionais na Indústria Brasileira, Coleção Relatórios de Pesquisa (Rio de Janeiro IPEA/INPES, 1975, nº 29) pág. 56.

TABELA IV

PARTICIPAÇÃO DAS EMPRESAS ESTRANGEIRAS NO

TOTAL DAS VENDAS POR SETOR — 1966/73

SETOR	1966	1970
Minerais não Metálicos	25,0	25,0
Metalurgia	36,4	54,5
Mecânica	47,8	70,8
Mat. Elétrico e de Comunicação	60,0	61,5
Material de Transporte	53,8	90,0
Papel e Papelão	24,0	24,0
Borracha	56,6	57,8
Química	27,9	44,2
Têxtil	4,2	20,8
Produtos Alimentares	17,5	7,5
Editorial e Gráfica	7,0	2,3
Diversos	3,3	33,0
TOTAL	29,0	43,5

FONTE: Álvaro Pignaton — Capital Estrangeiro e Expansão Industrial no Brasil. Universidade de Brasília, 1973 — pág. 109.

TABELA V

INVESTIMENTOS E REINVESTIMENTOS ESTRANGEIROS NA INDÚSTRIA — VALORES ACUMULADOS EM 31/12/69 e 31/12/73 (US$ milhões)

SETORES	1969	1973	VARIAÇÃO EM %
Mineração	17,2	76,7	345 9
Minerais não Metálicos	40,7	124,5	205,9
Metalurgia	76,0	360,4	374,2
Mecânica	97,4	234,0	140,2
Material Elétrico	163,6	335,8	105,3
Material de Transporte	277,8	672,1	141,9
Madeira	1,6	18,6	1 625,0
Papel e Papelão	25,3	88,8	251,0
Borracha	99,0	116,3	17,5
Química	329,2	814,9	147,5
Farmacêutica	94.7	197,2	108,2
Perfumaria			—
Plásticos			—
Têxtil	47,6	122,5	157,4
Vestuário	5,7	18,1	217,5
Alimentos	118,6	191,5	61,5
Bebidas	3,8	29,7	681,6
Fumo	6,8	160,7	2 263,2
Editorial	3,9	10,4	166,7
Diversos	8,8	30,8	250,0
TOTAL	1 419,9	3 602,9	153,7

FONTE: C .Von Doellinger e L. Cavalcanti — op. cit. pág. 62.

TABELA VI

SALDO DE CAPITAIS

Até Julho 1975 — Em US$ milhões

NOME	INVES-TIMENTO	REINVES-TIMENTO	LUCROS E DIVIDENDOS REMETIDOS P/EXTERIOR APÓS 1965	GASTOS COM IMPORTAÇÃO DE TECNOLOGIA REMETIDOS APÓS 1965	ENTRADA DE CAPITAL NO PAÍS DESDE A IMPLANTAÇÃO	SAÍDA DO CAPITAL APÓS 1965	SALDO (—) NEGATIVO (—) POSITIVO
Volkswagen	119,5	72,8	70.6	208,5	119,5	279,1	— 159,6
Rhodia	14,3	108.7	39,9	20,7	14,3	60,6	— 46,3
Esso	1,8	67,7	44,5	—	1,8	44,5	— 42,7
Pirelli	28,7	37,8	45,1	19,8	28,7	64,9	— 36,2
Philips	9,9	51,2	5,0	9,4	9,9	14,4	— 4,5
Firestone	4,1	44,5	48,1	2,1	4,1	50,2	— 46,1
General Eletric	13.9	32,2	19,4	4,3	13,9	23,7	— 9,8
Souza Cruz	2,5	129,5	81,3	1,0	2,5	82 3	— 79,8
Johnson & Johnson	0,7	34,0	17,0	5,7	0,7	22,7	— 21,9
Anderson Clayton	1,4	28,2	16,8	—	1,4	16,3	— 15,4
	102,0	85,4	114,7	0,6	102,0	115,3	— 12,7
					298,8	774,5	475,7

TABELA VII

TAXA DE LUCRO ESTIMADO — IMPORTAÇÃO DE TECNOLOGIA

ANO	Volkswagen (1) Taxa de Lucro Líquido Subestimado em %	(2) Parte da Taxa de Lucro Remetido c/Importação de Tecnologia (%)	(2) - (1) Taxa Média de Lucro Líquido "Oficial" em (%)	Taxa Média de Lucro Bruto Oficial em % (Lucro Líquido) I. R.)
1965	34,5	32,3		
1966	31,9	24,1		
1967	41,1	9,3		
1968	18,4	11,3		
1969	64,8	49,6		
1970	36 6	27,2		
1971	36,3	26,8		
1972	31,8	14,3		
1973	29,6	9,7		
1974	16,0	7,6		
Taxa Média	34,1	23,6	10,5	15

Parte III

O CAPITAL ESTRANGEIRO E O BALANÇO DE PAGAMENTOS

O alto grau de endividamento da economia brasileira, causado em grande parte pela adoção de um modelo econômico baseado na ampla participação do capital estrangeiro sob as suas várias formas, tem sua contrapartida no grande volume de capital que deixa o país anualmente, a título de lucros remetidos, pagamentos por importações de tecnologia, remessasde juros, amortização de dívida, etc.

Assim, examinando o balanço de pagamentos, vemos crescentes remessas de juros, que passam de 154 milhões de dólares em 1968 para 1 355 em 1974.

As amortizações, registradas como "saída", no item IX, letra B, a curto, médio e longo prazos, saltam, por sua vez, de pouco mais de 800 milhões de dólares em 1968, para 1 960 milhões em 1974.

Só pelo serviço da dívida o Brasil pagou no ano passado. entre amortização e juros, mais de 3,3 bilhões de dólares.

Ocorre, entretanto, que não param aí as conseqüências negativas para o balanço de pagamentos advindos da vinculação com o capital estrangeiro. Além de serem responsáveis por grande parte da dívida externa as chamadas multinacionais, segundo estudos da CACEX, têm contribuído para o *deficit* na balança comercial. Somente no setor eletro-eletrônico, cujas maiores companhias são estrangeiras, registrou-se em 1974, um *deficit* de 620 milhões de dólares, com importações de cerca de 850 e exportações de 230 milhões aproximadamente.

As remessas de lucros e dividendos crescem de 84 milhões em 1968 para 248 milhões de dólares em 1974, totalizando mais de 1 bilhão neste período de 7 anos.

Finalmente, a importação de tecnologia, onde as empresas com capital estrangeiro representam, segundo o Banco Central, cerca de 40% das remessas, custou ao País, entre 1968 a 1974, cerca de 1,2 bilhões de dólares.

Assim, o recurso ao capital estrangeiro, se a curto prazo pode desafogar os estrangulamentos do balanço de pagamentos, a longo prazo só traz

benefícios ilusórios, com o desencadeamento do processo descrito acima, de remessas crescentes, que exigem a atração de novos investimentos, empréstimos e financiamentos.

Caracterizada esta dependência e as dificuldades de balanço de pagamentos, começa a tornar-se cada vez mais difícil a obtenção de recursos que sanem o problema, tendendo a levar o País a ver reduzidas as suas opções de política econômica.

Parte IV

CONCLUSÕES E SUGESTÕES

I — A Questão do Controle e Acompanhamento da Posição do Capital Estrangeiro na Economia Brasileira.

Ficou claro dos depoimentos e investigações desta CPI que o controle do capital estrangeiro não é tão eficiente quanto se afirma. As informações estão dispersas por numerosos órgãos, que têm funções e preocupações diferentes.

Seria, pois, de todo conveniente que se constituísse um processo de consolidar os dados referentes a todas as empresas estrangeiras existentes no País, periodicamente atualizados, incluindo indicadores como *investimento, reinvestimento, pagamento de tributos, remessas de recursos para o* exterior, geração de emprego, endividamento no mercado interno e externo, isenções fiscais várias, nível de lucratividade, regimes especiais dando direitos a incentivos, etc. Só assim se poderia ter, conforme afirmação do Secretário da Receita Federal, uma avaliação precisa da contribuição positiva ou negativa de cada empresa, e do conjunto delas, para a economia nacional.

Também a nível do Parlamento, afigura-se indispensável a constituição de uma Comissão Permanente para acompanhar e fiscalizar a atuação das empresas chamadas multinacionais, e, em geral, do capital estrangeiro. A constituição de CPIs, temporária e esporadicamente, é instrumento insuficiente para problema de tal magnitude.

II — A Questão da Tecnologia

Os pagamentos por importação de tecnologia têm representado, como comprovado em outra parte deste documento, uma das maiores evasões de *divisas do País. De acordo com a legislação brasileira, esses gastos são con*tabilizados como *custos* da empresa; isso é errado, como reconhecem numerosos especialistas no problema das multinacionais, porque os gastos de pesquisa e desenvolvimento, para geração de tecnologia, já foram amortizados na contabilidade da empresa-matriz. Assim, constituem esses paga-

mentos remessa de lucros disfarçada, e como tal devem ser tratados do ponto de vista fiscal e de remessas para o exterior.

Vejamos a questão fundamental de quais as remessas que devem ser admitidas. Como o País tem vivido um problema crônico de balanço de pagamentos, gravado pela política de endividamento externo, deve-se adotar uma atitude restritiva quanto a esses dispêndios. Só serão admitidos nos setores em que o País realmente revele insuficiência — energia nuclear, indústria aeronáutica — e nunca em atividades cuja tecnologia básica já foi de há muito incorporada. É absurdo, depois de quase 20 anos de implantação da indústria automobilística, ainda pagarmos vultosas somas em assistência técnica (AT).

Mesmo nos setores em que se admitir essa remessa, o cálculo deve ser feito em relação ao valor agregado resultante da AT efetivamente prestada e ao capital de empresa, e não em relação ao seu faturamento.

Quando se tratar de empresa nacional comprando a AT no exterior, usar-se-á o critério da relação com o valor agregado atribuível à AT.

Devemos reconhecer os esforços, embora ainda tímidos, que vêm sendo empreendidos na área do Ministério da Indústria e do Comércio para reduzir a evasão de recursos por importação de tecnologia, que vem ocorrendo no Brasil. Cabe lembrar que, apesar de sua timidez, essa nova atitude tem causado protestos das corporações multinacionais.

Um aspecto deve ser levado em conta nesta questão de tecnologia: é o das empresas de consultoria ou *engineering* (engenharia).

É indispensável que essas firmas sejam levadas a adotar uma atitude de preocupação com o desenvolvimento da tecnologia nacional, pois a elas cabe a elaboração de projetos de investimentos, bem como, freqüentemente, sua implantação. Ocupam posição estratégica, pois constituem o elo que une o investimento aos bens de capital e à tecnologia neles incorporada.

Cabe ressaltar que alguns setores do Governo já se deram conta da importância desta questão, e que algumas empresas estatais, como a PETROBRÁS, a Companhia Siderúrgica Nacional e a Companhia Vale do Rio Doce possuem seus departamentos próprios de *engineering*.

III — A Lei das Sociedades Anônimas.

Trata-se de aspecto fundamental para a estruturação do sistema produtivo do País.

A título de sugestão, apresentamos, dentre outros, os seguintes pontos propostos pelo Dr. Modesto Carvalhosa:

1 — levar em conta que a hipertrofia das macro-empresas, no processo empresarial brasileiro, não deve ser identificada nas companhias estatais, mas também nas companhias cujo centro de decisão não está inteiramente voltado para a problemática nacional;

2 — refletir de modo legítimo, o democrático debate nacional sobre a estatização da economia, no sentido de que suas normas objetivem o fortalecimento da empresa privada nacional, entendido essa na sua real feição

de empresa média ou pequena, cujo controle e centro de decisão situam-se no País;

3 — impedir que as suas normas se prestem a facilitar, ainda mais, a transferência do controle da empresa privada nacional para as multinacionais, mercê da diminuição do número de ações votantes, alijamento dos minoritários do negócio de venda de controle e restrição de ofertas públicas somente àquelas ações do grupo controlador (II PND, fl. 45);

4 — vedar que o centro de decisões das companhias sediadas no Brasil, sejam multinacionais, *sejam nacionais com participação de capitais estrangeiros,* desloque-se ainda mais para o exterior, em prejuízo dos interesses nacionais, que somente poderão ser protegidos e equilibrados mediante a obrigatoriedade de todos os administradores serem residentes no Brasil;

5 — não permitir que as multinacionais, mediante a emissão de debêntures no exterior, com garantia real ou flutuante de patrimônio situado no Brasil, mantenham o produto dessas emissões fora do País, o que constituiria, além de evidente remessa indireta de lucros, sério risco político e econômico para o Brasil;

6 — impedir que as novas técnicas jurídicas tenham caráter facultativo e ao mesmo tempo sofisticado, do que resultaria a apropriação de seus institutos apenas pelas macro-empresas, acentuando ainda mais o desequilíbrio entre estas e a empresa nacional privada (II PND, fl. 42).

Acrescentamos, ainda, a obrigatoriedade de a Diretoria e o Conselho serem constituídos de, pelo menos, dois terços de brasileiros natos.

IV — A necessidade de um Código de Investimentos Estrangeiros.

1 — A preocupação com o crescimento das atividades das chamadas empresas multinacionais não se restringe aos países subdesenvolvidos. Assim, Doellinger e Cavalcanti, na sua pesquisa já citada, afirma, na pág. 125: "... E não só em países subdesenvolvidos, o governo canadense do Ministro Trudeau estabeleceu a virtual proibição de compra de empresas canadenses nos setores de recursos básicos ao constatar que empresas americanas controlam mais da metade das indústrias canadenses de mineração e metalurgia e 3/4 da indústria, petróleo e gás". E acrescentam os autores em nota de rodapé: "Foi criado um grupo de conselheiros denominado FIRA (Foreign Investment Review Agency), cujas decisões têm sido soberanas. É de se ressaltar que tal decisão foi um dos pontos fortes da campanha do Ministro, o que dá uma boa idéia da opinião pública canadense sobre o tema."

Até uma nação como os Estados Unidos, detentora do maior volume de investimentos no exterior em todo o mundo, não deixa de manifestar preocupação quanto à compra do ativo, mesmo de parte dele, de suas empresas por estrangeiros. Assim, a imprensa noticiou as dúvidas do governo norte-americano quanto à aquisição de ações da Pan American, que se encontrava em dificuldades financeiras, por parte do governo do Irã.

É totalmente justificado, portanto, que o Brasil procure meios de manter sob controle a expansão de empresas sob comando estrangeiro em seu território, para que a atuação destas se revista de características adequadas à política global de desenvolvimento do país, a qual, por sua vez, deve ser definida tendo em conta os interesses nacionais.

2 — Ocorre, ainda que o poder das grandes empresas estrangeiras não se manifesta apenas a nível econômico, mas ainda a nível cultural e político. Uma das denúncias apresentadas a esta CPI, infelizmente não aprofundada, referia-se exatamente à descaracterização cultural que freqüentemente acompanha a atuação das multinacionais. Reportando-se às empresas de publicidade estrangeiras, que usualmente obtém a conta de propaganda dos produtos das empresas internacionais, cita o denunciante a importação de peças de publicidade já feitas no exterior, o que reduz o mercado de trabalho de nossos profissionais do setor e coloca-se a questão de que tipo de cultura está sendo instilada no povo.

3 — Os trabalhos da CPI indicam ser precário o grau de controle exercido sobre sobre a ação das empresas multinacionais. A título de ilustração, poderíamos lembrar os depoimentos do Secretário da Receita Federal e do Presidente do Instituto Nacional de Propriedade Industrail. Mesmo o rigoroso registro de capitais estrangeiros do Banco Central apresenta diferenças quanto ao volume de capitais norte-americanos investidos no Brasil, se comparados seus dados com os do Departamento de Comércio dos Estados Unidos, que registra volumes mais de 50% superiores aos do nosso registro oficial.

4 — Observa-se pois a necessidade de uma regulamentação e controle do capital estrangeiro mais eficiente do que a atual. Nesse sentido, propomos a adoção de um Código do Investimento Estrangeiro. É claro que o problema central não está na elaboração de diplomas legais, mas na política que se adotar quanto ao capital estrangeiro; mas cremos que os instrumentos legais não são desprezíveis, se quisermos aparelhar o país para subordinar as multinacionais a seus objetivos e prioridades.

Recentemente, o Sr. Luís Eulálio Bueno Vidigal Filho, Presidente do Sindicato Nacional da Indústria de Peças para Automóveis e Similares, afirmou que "Existem atividades econômicas consideradas contrárias ao interesse do Brasil, por parte das multinacionais, mas que não cabia a elas a responsabilidade dessa situação, e sim à legislação que permitiu ou permite tais atividades". (Folha de S. Paulo, 30 de outubro de 1975).

Não temos a pretensão de apresentar um esboço de projeto de Código, mas simplesmente delinear alguns dos tópicos que seriam indispensáveis no seu corpo.

4.a — Seria criada uma Comissão de Controle (como já existe no Canadá a FIRA, Agência de Supervisão dos Investimentos Estrangeiros, citada acima), a ser constituída por representantes dos Ministérios da área econômica e militares — já que está envolvida a questão de Segurança Nacional — e representantes das confederações de empresários e trabalhadores. A função dessa Comissão seria executar a política geral definida

para o capital estrangeiro e suas empresas. No exame de casos concretos, serão ouvidos representantes do setor em questão.

4.b — Seriam definidas as regiões e os setores em que o capital estrangeiro poderia ser admitido no País;

4.c — Seria definido também o nível permitido de endividamento das empresas estrangeiras, interno — em relação ao seu capital global, e externo — proporcional aos investimentos.

4.d — Seria regulado o acesso das empresas estrangeiras ao mercado interno de capitais, para que não pudessem concorrer em posição favorecida — já que, entre outros fatores, podem oferecer melhores garantias de crédito e possuem maior rentabilidade — com as empresas nacionais, na utilização da poupança interna;

4.e — As remessas por lucros e dividendos, por importação de tecnologia *e pagamento de juros por empréstimos, contraídos no exterior,* teriam de guardar proporção com o capital efetivamente investido provindo do exterior;

4.f — Quanto à tecnologia, seriam criados mecanismos para impedir a perpetuação da atual situação de dependência, tornando-se prioridade a realização de pesquisa e desenvolvimento em território nacional pelas empresas estrangeiras aqui sediadas. Não se trata de desejar repetir inventos que já foram descobertos no exterior, mas de permitir a absorção de tecnologia e a formação de mão-de-obra que tenha condições de, uma vez absorvida a tecnologia básica, passar a desenvolver em bases nacionais as suas variantes e prosseguir até inventos originais. Seria necessária a definição de um efetivo Plano Nacional de Pesquisa e Produção de Tecnologia, e, possivelmente, seguindo o exemplo de outros países, a criação de um Ministério da Ciência e Tecnologia para dar continuidade, coerência e solidez à política estabelecida.

4.g — Finalmente, seriam revistas as categorias hoje utilizadas para a caracterização de empresa nacional e empresa estrangeira, bem como precisamente definida o que se espera do desempenho de cada um desses dois tipos. Isto é importante por dois motivos:

4.g.1 — Observa-se na prática a tendência de não diferenciar entre empresa nacional e empresa estrangeira, como no caso dos incentivos fiscais, com a implicação de que as regras têm de ser as mesmas para ambas as categorias. Cremos que não apenas se *pode,* mas se *deve* distinguir entre *as duas, pois a história da concorrência no capitalismo mostra claramente* o desfecho do embate entre empresas de grande porte — como tipicamente são as estrangeiras, que já começam grandes no País "hospedeiro" e as médias e pequenas, como são tipicamente as empresas nacionais. Aliás, nesta questão, pode-se perfeitamente usar, como lembram Doellinger e Cavalcanti, o argumento da *indústria infante.* Formalizado no século XIX pelo economista austríaco List, propunha que os países em que a indústria fosse menos desenvolvida a protegessem por meio de barreiras alfandegárias, sob pena de a concorrência das manufaturas de países de indústria já avançada impedir o crescimento do setor nos países mais atrasadas. Aliás,

uma das razões do desenvolvimento industrial norte-americano foi a adoção, logo após a independência, de altas taxas alfandegárias, proposta, entre outros, pelo estadista Alexandre Hamilton ainda no século XVIII. Embora a situação não seja rigorosamente idêntica, cabe o paralelo: sem proteção, a indústria nacional será esmagada por seus concorrentes estrangeiros, instalados dentro e fora do País;

4.g.2 — Os critérios usados na legislação para definir empresas estrangeiras e nacionais estão inteiramente fora de compasso com a realidade econômica de nossos dias: só se considera empresa estrangeira aquela cujo capital seja em mais de 50% detido por pessoas físicas ou jurídicas estrangeiras. Ora, sabe-se que na forma de organização jurídico-empresarial moderna — a sociedade anônima — é muito fácil, com a dispersão das ações por milhares de acionistas, deter o controle efetivo da empresa com um reduzido percentual de títulos. Assim é que:

4.g.2.1 — O Departamento de Comércio dos Estados Unidos considera filial de empresa norte-americana no exterior toda empresa situada em país estrangeiro cujo capital seja controlado em mais de 25% por empresa norte-americana; para efeitos fiscais, o Departamento do Tesouro do mesmo país considera suficiente o percentual de 10% para tal caracterização:

4.g.2.2 — Os países do Pacto Andino consideram três categorias de empresas:

— nacional, aquela em que mais de 80% do capital sejam controlados por nacionais;

— mista, aquela em que entre 51 e 80% do capital sejam detidos por nacionais;

— estrangeira. quando a participação nacional for menor que a metade do capital;

4.g.2.3 — A questão, no entanto, é mais complexa que definir percentuais, pois se sabe que uma empresa estrangeira associada minoritariamente a uma nacional pode exercer o controle efetivo desta, através do fornecimento de tecnologia, assistência técnica, apoio financeiro, comercialização de seus produtos no exterior, etc.;

4.g.2.4 — existe critério cientificamente correto, adotado pela Bolsa de Valores do Rio de Janeiro:

— empresa nacional é aquela cujo conjunto de decisões seja inteiramente executado no País, sem referibilidade a centros de decisão no exterior;

— estrangeiras, multinacionais, internacionais, transnacionais ou a elas ligadas, aquelas cujo conjunto de decisões é executado com referibilidade a centros de decisão exterior.

Se este último critério é de difícil execução prática, no terreno das multinacionais as dificuldades não são poucas.

O que fica claro é que o conceito atual é excessivamente generoso, permitindo que empresas na verdade estrangeiras recebam créditos de organismos oficiais e façam jus às reduzidas regalias que se atribuem às nacio-

nais, exatamente para dotá-las de maior poder competitivo frente às estrangeiras.

5 — À falta do Código de Investimento Estrangeiros, oferecemos algumas sugestões quanto as linhas de conduta das empresas de capital estrangeiro, a serem estabelecidas com caráter obrigatório, bem como as sanções em que incidiriam em caso de desrespeito a tais normas:

As empresas estrangeiras e as corporações multinacionais que operam no Brasil submetem-se aos seguintes princípios normativos:

1 — Sujeitar-se-ão às leis e regulamentos, submetendo-se à jurisdição exclusiva dos Tribunais locais.

2 — Não intervirão nos assuntos internos do País.

3 — Abster-se-ão de intervir nas relações do Brasil com outros Estados.

4 — Não poderão constituir-se em instrumento da política externa de outros países.

5 — Estarão sujeitas à soberania do Brasil em tudo que se relacione com seus recursos naturais e atividades ou interesses econômicos.

6 — Obedecerão às disposições, objetivos e prioridades nacionais em matéria de desenvolvimento e deverão contribuir positivamente para seu cumprimento.

7 — Prestarão ao poder público toda informação sobre suas atividades, a fim de garantirem que estas se desenvolvam acordes com os objetivos nacionais.

8 — Contribuirão para o desenvolvimento da capacidade científica, tecnológica e gerencial.

9 — Abster-se-ão de recorrer à prática restritivas.

10 — Respeitarão a identidade social e cultural do Brasil.

11 — Atenderão os índices de nacionalização determinados e as metas de exportação definidas.

12 — O descumprimento de quaisquer destas normas obrigará o Poder Executivo a adotar uma das seguintes sanções:

a) Cassação do direito de operar no Brasil;

b) Intervenção na empresa;

c) Desapropriação do controle acionário da empresa; e

d) Sustação dos incentivos fiscais e dos estímulos financeiros e creditícios.

6 — Em depoimentos prestados à CPI, ficou caracterizada a fragilidade do controle exercido pelo País na comercialização externa de seus produtos. Verificaram-se, ao mesmo tempo, amplas possibilidades de fortalecimento de algumas empresas estatais com experiência de comércio exterior. É o caso da Braspetro, que compra um volume correspondente a 3,5 bilhões de dólares anuais, e da Vale do Rio Doce, nossa maior empresa exportadora. Impõem-se, como decorrência lógica e necessária, medidas que conduzam à sua transformação em "trading", bem como à dinamização da

COBEC. De resto, o próprio Ministro das Minas e Energia afirmou a possibilidade, já em estudos, da criação de uma "trading" pela associação da Braspetro com a Vale do Rio Doce.

Medidas de Controle à Concessão de Créditos

O que realmente interessa ao País, para acelerar seu desenvolvimento, *é a incorporação de recursos financeiros notadamente em forma de capital de risco, de recursos humanos e de capacidade empresarial.*

Quando a empresa estrangeira limita ao máximo a incorporação ao País de recursos financeiros do exterior e pressiona, também ao máximo, a obtenção de créditos do sistema oficial e privado, já surge uma distorção que não consulta os interesses nacionais.

E quando as empresas estrangeiras, sugando ao máximo, recursos locais de bancos oficiais, principalmente, desviam fundos para investimentos que nada tem de prioritários nem de interessantes para o desenvolvimento do País, a distorção é ainda maior, tornando-se prejudicial aos interesses da Nação.

A construção em São Paulo de um gigantesco e suntuário conjunto de prédios para escritórios por empresas industriais estrangeiras e que, pelo seu tamanho, ocupará o terceiro lugar no mundo, após o "World Trade Center", em Nova Iorque e o "Sears Tower", em Chicago, revela que a política do Governo em matéria de financiamentos às atividades produtoras e de encaminhamento de empresas estrangeiras a setores relevantes para o desenvolvimento do País, está sendo totalmente deturpada.

Verifica-se, ainda, que a Lubeca S/A está construindo, na margem direita do Rio Pinheiros, em Santo Amaro, São Paulo, um conjunto imobiliário, constituído por sete prédios para serem alugados e um heliporto, *totalizando uma área construída de* 290 000 *m*², num terreno de 250 000 m².

Conforme consta destas publicações, o custo deste empreendimento está orçado no equivalente a 65 *milhões de dólares*, ou seja, Cr$ ...... 550 000 000,00.

Pelas características e requintes deste empreendimento, considerado nos meios imobiliários de São Paulo como suntuário e faraônico, a inversão não será a indicada e sim superará os oitocentos milhões de cruzeiros, custando, por conseguinte, o equivalente a mais de 100 milhões de dólares.

A Lubeca, com Cr$ 145 000 000 de capital, é uma subsidiária da Sanbra — Sociedade Algodoeira do Nordeste Brasileiro S/A., Moinho Fluminense S/A., Moinho Santista S/A, Moinhos Riograndenses — SAMRIG e Grandes Moinhos do Brasil S/A., que não deixam de ser recursos nacionais.

Esta alternativa apresenta um aspecto da maior gravidade: ocorre que as empresas mencionadas, integrantes do grupo Bunge Y Born no Brasil, vem-se utilizando, em grande escala, de créditos bancários locais e especialmente de bancos oficiais.

Principalmente a SANBRA e a SAMRIG são atendidas maciçamente pelas autoridades monetárias, com créditos especiais (Empréstimos do Governo Federal E.G.F., através do Banco do Brasil) para a compra de produtos agrícolas: soja, algodão, mamona, etc. (Vide balanços anexos, destas empresas).

Os moinhos vem sendo financiados por linhas especiais do Banco do Brasil para a compra de trigo e outras empresas subsidiárias desse Grupo receberam e estão recebendo financiamentos vultosos do B.N.D.E., B.N.B., Caixa Econômica Federal, Caixa Econômica Estadual de São Paulo e de outras instituições oficiais estaduais.

Obviamente, além dos créditos em importâncias expressivas recebidos de bancos oficiais, estas empresas se vem utilizando ao máximo da rede bancária particular, para todo tipo de operações de crédito.

Note-se que o Governo, com a política de combate à inflação, mantém sob controle a expansão dos meios de pagamentos e, por conseguinte, dos créditos, pretendendo adotar uma política seletiva quanto às áreas da produção a serem atendidas.

Normalmente, não é possível atender a todos na medida desejada. Em geral o crédito às empresas e às atividades produtoras é escasso e por conseguinte, racionado.

Este caso concreto demonstra que a política do Governo, seja quanto à seletividade na concessão de financiamentos, seja quanto à orientação às empresas estrangeiras para que invistam em setores prioritários, na prática não funciona ou funciona deficientemente.

Conclui-se que, por falta de controle ou de uma discreta vigilância, empresas menos escrupulosas podem angariar fartos recursos do sistema bancário oficial e desviar disponibilidades, em proporções expressivas, diretamente ou através de subsidiárias, para empreendimentos ou atividades que nunca mereceriam o apoio creditício oficial.

Por outro lado, se bem é certo que, de acordo com a legislação em vigor, as empresas estrangeiras somente podem receber financiamentos de instituições oficiais de crédito quando os *investimentos* se enquadrem em programas setoriais ou regionais de interesse do País, pelo fato de não existir qualquer limitação a estas mesmas entidades oficiais para financiar empresas estrangeiras *para capital de giro,* aquela disciplina ou até restrição perde completamente todo o significado.

Talvez seja oportuno indagar do Governo o seguinte:

1 — Créditos concedidos e em vigor aos acionistas da Lubeca e a outras sociedades do grupo Bunge Y Born no Brasil, pelos Bancos oficiais — Empréstimos do Governo Federal (E.G.F.), Banco do Brasil (todas as carteiras), BNDE, B.N.B., Caixas Econômicas Federais e Estaduais; *SANBRA — Sociedade Algodoeira do Nordeste Brasileiro,* de São Paulo; *S/A Moinho Santista — Indústrias Gerais,* de São Paulo; *Moinho Fluminense S/A — Indústrias Gerais,* do Rio de Janeiro; *SAMRIG S/A — Moinho Rio Grandense,* de Porto Alegre; *Quimbrasil — Química Industrial Brasileira S/A,* Santo André, SP; *Tintas Coral do Nordeste S/A,*

Recife; *Grandes Moinhos do Brasil,* Recife; *Santista — Indústria Têxtil S/A,* do Recife e *Toalia S/A, Indústria Têxtil,* de João Pessoa;

2 — Se estas mesmas empresas estrangeiras acionistas da Lubeca têm incorporado, *no último qüinqüênio,* recursos do exterior como *capital de risco;* em caso afirmativo, que importância?

3 — Remessas dessas empresas estrangeiras acionistas da Lubeca ao exterior a título de dividendos, "royalties", assistência técnica, etc., *no mesmo qüinqüênio.*

Saber-se-á, assim, se o Governo, financiando através de bancos oficiais as empresas estrangeiras acionistas da Lubeca, responsável por este empreendimento imobiliário gigantesco, com o pretexto de facilitar a compra de safras agrícolas (Empréstimo do Governo Federal — E.G.F.), a industrialização e comercialização de fertilizantes, de trigo, têxteis, tintas, etc., não estará, porventura, inconsciente e indiretamente, financiando uma obra que nada tem de prioritária nem de interessante para o desenvolvimento econômico nacional.

E, ao mesmo tempo, inconsciente e indiretamente, não estará sendo inobservada a política de encaminhar os investimentos e as atividades das empresas estrangeiras para aquelas áreas prioritárias, substitutivas de importações por exemplo, que tanto interessam ao Governo e, por conseguinte, ao País?

Dos Balanços publicados da SANBRA e da SAMRIG extraímos os seguintes dados:

Créditos bancários no País em 28/2/75:

SANBRA — Sociedade Algodoeira do Nordeste Brasileiro S/A

Valores descontados	Cr$ 146 milhões
Banco País	Cr$ 267 milhões
Banco País p/mercadorias a exportar	Cr$ 279 milhões
Banco País	Cr$ 95 milhões
Total	Cr$ 787 milhões

SAMRIG — S/A Moinhos Riograndenses

Valores descontados	Cr$ 13 milhões
Bancos	Cr$ 100 milhões
	Cr$ 57 milhões
Total	Cr$ 170 milhões

Como se vê, atingem a astronômica cifra quase 1 *bilhão de cruzeiros.*

A partir desse caso — citado como exemplo — podemos chegar a uma *sugestão concreta* no sentido de *selecionar* e disciplinar a concessão de créditos bancários.

Medidas Corretivas

Indagar-se-á como se poderia evitar que empresas ou conjunto de empresas de grande porte pressionem, abusivamente, a absorção de recursos financeiros, através da utilização de créditos bancários, principalmente dos bancos oficiais e com a agravante de desviar esses recursos para empreendimentos suntuários ou desnecessários.

Como se poderia atingir a política enunciada pelo Governo e reiterada no pronunciamento do Sr. Taylor Frazão no sentido de que as empresas estrangeiras, para um investimento de 100, deveriam trazer ao País 66 de recursos próprios como capital de risco?

Muito simples: bastaria estabelecer a obrigatoriedade de que todas as empresas, nacionais ou estrangeiras, com um capital superior a Cr$ .. 100 milhões ou Cr$ 150 milhões de passivo não exigível (capital e reservas) informassem, trimestralmente, ao Banco Central o montante dos créditos utilizados, classificados da seguinte forma:

a) *financiamentos de bancos oficiais* (*indicando cada um deles e as respectivas importâncias para financiamento de investimentos e de capital de giro*);

b) *financiamentos de bancos particulares do País* (*indicando globalmente ou, eventualmente, por tipo de linhas de crédito, mas sem mencionar o estabelecimento*);

c) *financiamentos do exterior, nas diversas modalidades: Lei* 4.131, *Resolução* 63, "*suplier credits*".

No formulário que seria instituído, a empresa, além de sua razão social e outros dados que a individualizassem, especificaria o ramo de atividade e sua composição acionária.

Também informaria, trimestralmente, os saldos com subsidiárias ou coligadas, indicando o nome das empresas, ramo de atividade e as aplicações financeiras realizadas, seja como participação acionária ou adiantamento em conta-corrente.

Com base nestas informações, o Banco Central poderia detectar distorções significativas, em três aspectos:

1) desproporção dos recursos levantados através de operações de crédito com o montante do capital próprio da empresa;

2) desproporção, também, principalmente no caso de empresas estrangeiras, entre recursos próprios provenientes de ingresso de divisas e a utilização de linhas de crédito locais;

3) desvios de recursos, através de subsidiárias ou diretamente, para investimentos não prioritários ou suntuários e que, normalmente, não são financiados com recursos de bancos oficiais ou do sistema bancário nacional.

Em caso de desvios ou de proporções abusivas, as empresas seriam alertadas para restabelecerem o equilíbrio ou desistirem de financiar investimentos não prioritários com recursos escassos e cuja aplicação, até prova em contrário, deve obedecer a um critério seletivo.

As empresas com capital superior a Cr$ 100 milhões ou Cr$ 150 milhões, incluídas asreservas, não devem superar o número de 500.

Obviamente, para evitar dados falsos, as informações trimestrais em formulário próprio deveriam ser assinadas pelos diretores responsáveis de cada uma das empresas e certificadas por um auditor independente registrado no Banco Central.

ANEXOS

I. EXTRATOS DE ALGUNS DEPOIMENTOS DIGNOS DE NOTA.

Entre os numerosos depoimentos prestados à CPI, selecionamos os seguintes, que tratam da questão do controle das companhias estrangeiras em nosso País.

I — DR. MODESTO CARVALHOSA

Elucidativo foi o depoimento prestado à CPI pelo Dr. Modesto Carvalhosa, professor de Direito Comercial da Universidade de São Paulo, a respeito da minuta de Anteprojeto da Lei de Reformas das Sociedades Anônimas. Como o relator o silenciou totalmente quanto a esse depoimento, houvemos por bem relembrar os esclarecimentos fornecidos pelo mencionado professor de São Paulo.

O Dr. Carvalhosa mostra como a proposta lei de reforma das sociedades anônimas viria tornar as empresas nacionais facilmente passíveis de compra pelo capital estrangeiro, além de chocar-se frontalmente contra o II Plano Nacional de Desenvolvimento (PND), que propõe, em primeiro lugar, uma política de defesa e amparo à pequena e média empresa privada nacional, e, ainda, uma delimitação precisa do papel a ser desempenhado pelas empresas estrangeiras, dentro de uma estratégia nacional de desenvolvimento. Indicando como a referida minuta, na sua redação atual, poderá ampliar ainda mais a desnacionalização da economia do País, aborda o Dr. Carvalhosa os aspectos abaixo.

1 — *ALIENAÇÃO DE EMPRESAS PRIVADAS NACIONAIS*

O projeto oferecido a estudo pelo Sr. Ministro da Fazenda facilita a alienação das empresas privadas nacionais, mediante a redução da quantidade de ações de controle das companhias, que seriam representadas, conforme o artigo 126 do projeto, apenas pelas ações ordinárias nominativas, e não mais pelas ações ordinárias em geral (tanto ao portador quanto nominativas). Ademais, o art. 16, § 1.º do projeto permite que as ações preferenciais, sem direito a voto, cheguem a 66% do capital da companhia. Por outro lado, o art. 263 e seguintes, combinado com o n.º 14 da Exposição de Motivos do projeto, restringem substancialmente a participação dos não controladores nos negócios de venda de controle, seja amigável, seja por oferta pública. Todos esses dispositivos conjugados levam à possi-

bilidade de redução substancial do número de ações controladoras, permitindo que as empresas multinacionais passem doravante a adquirir o remanescente das companhias privadas nacionais mediante a compra de um número muito menor de ações, o que possibilita por um lado uma oferta unitária por ação muito alta para os controladores e, por outro, o pagamento de um preço global, pela aquisição do controle das companhias, sensivelmente menor do que aquele que atualmente teriam de desembolsar.

Tal mecanismo, ensejado pela minuta do anteprojeto, contraria, de forma absoluta, a política em relação às multinacionais expressas no II PND (fl. 45) nos seguintes termos:

"As novas funções que agora são esperadas da empresa estrangeira são:

. . . .

. . . .

3 — Análise das repercussões de sua posição no mercado, *evitando práticas* de controle de mercado ou de *absorção de competidores.*"

2 — *EMISSÃO DE DEBÊNTURES NO EXTERIOR*

A minuta de Anteprojeto possibilita, outrossim, que as multinacionais, mediante a emissão de debêntures no exterior, com garantia real ou flutuante de patrimônio de sua subsiliária no Brasil, levantem e *mantenham o produto dessas emissões fora do nosso País.*

Essa grave lesão aos interesses nacionais está contida no art. 74, § 1.º, nos seguintes termos:

"Os créditos por debêntures emitidas no estrangeiro, cujo produto não tenha sido comprovadamente aplicado em estabelecimento no Brasil, serão subordinados aos de credores por obrigações contraídas no País."

Esse dispositivo permite portanto às multinacionais levantar grandes recursos no exterior, com garantia do patrimônio de suas subsidiárias brasileiras, sem qualquer obrigação de aqui aplicar tais recursos, que poderão ser usados no giro de seus altos negócios financeiros internacionais; essa possibilidade acarretará, sem dúvida, além de eventual remessa indireta de lucros, sério risco político e econômico para o Brasil.

Observe-se que neste caso, de emissão de debêntures no exterior, o único papel da subsidiária sediada no Brasil seria funcionar como garantidora do lançamento de debêntures, sem qualquer vantagem para a própria subsidiária (já que não há obrigatoriedade de os recursos serem aplicados no nosso País) ou para a economia nacional. Cabe ainda ressaltar a forma sinuosa pela qual se estabelece esse privilégio para as empresas estrangeiras, dando a impressão de uma penalidade: como credores, os titulares de tais debêntures estariam em posição abaixo da dos credores por obrigações contraídas no país. Como parece pouco provável a falência de grandes empresas multinacionais no Brasil, pouco importa essa suposta posição do credor subsidiário.

3 — *DESLOCAMENTO DO CENTRO DE DECISÃO PARA O EXTERIOR*

A esse respeito, esclareceu o Dr. Carvalhosa o que se segue, que transcrevemos de seu depoimento à CPI:

"A minuta de Anteprojeto que possibilita que o centro de decisão das Cias. — sediadas no Brasil — multinacionais ou nacionais com participação de capitais estrangeiros (art. 160 e 132 combinados) — desloque-se ainda mais para o exterior, ao prever que 1/3 dos membros do Conselho de Administração sejam pessoas físicas ou Cias. residentes ou sediadas em outro país.

Essa norma colide com o art. 153 da Constituição Federal e com as leis de imigração que exigem residência no país para o exercício de qualquer profissão. Por outro lado, atende ao universal objetivo das multinacionais de deslocarem para o *board* central, diretamente, todas as decisões e a política de suas subsidiárias, o que vem acentuar o conflito fundamental de não identidade de suas decisões com os objetivos de cada nação onde as subsidiárias atuam.

Ensejando a existência de diretores residentes ou sediados fora do Brasil, a minuta do Anteprojeto fere diretamente um dos pontos mais combatidos por todos os governos, inclusive pelo brasileiro, no que respeita aos contornos éticos de atuação das macro-empresas estrangeiras; seria desnecessário ressaltar que a legislação vigente determina que todos os administradores, sem exceção, devem ser residentes no Brasil.

Tal norma ainda contraria frontalmente os objetivos previstos no II PND no capítulo da política m relação às empresas multinacionais (fl. 45), e que a respeito assim se expressa:

"Trata-se, não de baixar a legislação restritiva, mas de indicar como se deseja atue a empresa estrangeira no país, *através de estreita cooperação* entre as autoridades econômicas e a iniciativa privada.

E ainda:

"A presença mais operante, aqui e na economia mundial, das empresas multinacionais, torna ainda mais importante a necessidade de definir nitidamente *como se deve situar a empresa estrangeira na estratégia nacional de desenvolvimento, e de dispor de instrumento para implementar a orientação definida.*"

4 — *SOCIEDADES DE ECONOMIA MISTA*

A este respeito, esclareceu o Dr. Carvalhosa que a minuta do projeto de reforma da Lei das Sociedades Anônimas atribui às sociedades de economia mista tratamento discriminatório, que só poderá enfraquecê-las no conjunto da economia brasileira. Ao determinar que não estão sujeitas à falência, coloca-as em posição invunerável quanto a credores e fornecedores, o que poderá dificultar a obtenção de crédito e o seu funcionamento normal como empresas. Citando literalmente do depoimento.

"Dentre essas discriminações ressalte-se a prevista no art. 251, ao determinar que as Cias. de economia mista não estarão sujeitas à falência.

Esse dispositivo coloca as empresas estatais em situação de nítida desvantagem negocial junto a fornecedores e credores, nacionais e internacionais, o que constituiria evidente prática de controle de mercado por parte de suas concorrentes diretas, as macroempresas estrangeiras.

Tal norma contraria também os objetivos previstos no II PND, no capítulo relativo à política a ser adotada quanto às empresas multinacionais, anteriomente citado, onde espera-se que as empresas estrangeiras evitem práticas de controle de mercado (fl. 45)."

5 — *FACULTATIVIDADE E SOFISTICAÇÃO DE NORMAS*

"No seu aspecto geral, os institutos propostos na minuta do anteprojeto têm caráter facultativo e ao mesmo tempo altamente sofisticados, com a adoção de modelos jurídicos de outras nações (ex.: capital autorizado ou subscrito, ações com ou sem valor nominal, diversas espécies de debêntures, órgãos de administração, etc.). A facultatividade dessas sofisticadas técnicas jurídicas, sem qualquer tradição no mundo empresarial brasileiro, acarretará a apropriação desses modernos institutos apenas pelas macroempresas, acentuando, ainda mais, o desequilíbrio entre estas e a empresa nacional privada.

Esse caráter facultativo e sofisticado da minuta contraria, ainda aqui, o II PND, no capítulo do fortalecimento da empresa nacional (fl. 42), ao prever que:

"Além do equilíbrio entre setor público e iniciativa privada, a viabilidade do modelo depende, dentro do setor privado, do equilíbrio entre empresa nacional e empresa estrangeira."

II — *DR. ADILSON GOMES DE OLIVEIRA*
Secretário da Receita Federal

1 — Com toda a franqueza, reconheceu o Dr. Oliveira o desaparelhamento do órgão que dirige, ao menos no exercício de algumas de suas funções essenciais.

"Do ponto de vista da Receita, contamos com menos de 3 mil funcionários de nível técnico para cerca de 900 repartições. Só um porto da Europa, o de Hamburgo, utiliza o dobro de agentes fiscais que a Receita Federal tem no Brasil para administrar 7 portos. De maneira que houve um *problema de congelamento de funcionários ao longo do tempo*, apesar do incremento significativo das atribuições nesses últimos 10 anos. Hoje contamos com pessoal técnico na metade da quantidade com que contávamos há 10 anos."

Como vemos, não deixa de haver funcionários que reconhecem o desaparelhamento dos órgãos governamentais para controlar aspectos fundamentais em que estão envolvidos o capital estrangeiro e as "multinacionais", como neste caso, o comércio exterior. Não se aproximam as afirmações

de alguns Ministros ("o governo tem instrumentos satisfatórios de controle do capital estrangeiro") e a realidade dos fatos.

Outro aspecto importante a que aludiu o Secretário da Receita foi a questão dos paraísos fiscais — países com incidência tributária baixa ou nula, para onde as multinacionais costumam, através de vários expedientes, transferir seus lucros e mesmo suas matrizes. Mas indicou que nem sempre esses "paraísos fiscais" seriam nocivos para os subdesenvolvidos como o Brasil. Ao contrário, países como o nosso poderiam utilizar o fato de que a matriz de uma multinacional se encontra num desses paraísos, portanto gozando de uma posição de lucros quase intocados pelo fisco, e exigir melhores condições na barganha para permitir o investimento em território nacional, ou o fornecimento de assistência técnica.

Exemplificando, uma empresa sediada num paraíso fiscal deve vender-nos tecnologia mais barato do que a sediada num país em que a carga tributária seja elevada.

Cremos, apesar da importância dos aspectos mencionados acima, que a parte mais relevante do depoimento do Dr. Oliveira foi a referente à necessidade de os países — e, no caso específico, o Brasil — adotarem um plano integrado de informações, que lhes permitiria posicionar-se diante das multinacionais, e estar em condições de enfrentar as suas manobras. Declarou o seguinte a respeito:

"Devo ter feito referência — e a própria Comissão tem experiência disso — a pelo menos 10 ou 12 órgãos. Também a Comissão já deve ter convocado dirigentes ou integrantes de pelo menos mais de uma dezena de órgãos governamentais que têm alguma parcela de responsabilidade com relação às empresas de capital estrangeiro, ou às empresas nacionais. *Creio que caberia um plano integrado de informações, que é o instrumento de que se valem as multinacionais. As empresas de nível internacional levam a vantagem da informação.* Elas têm — e já constatei isso visualmente, inclusive em alguns congressos e visitas que fiz — as multinacionais têm a melhor assessoria tributária do mundo, têm os sistemas tributários do mundo em computador, para verificação de onde se pode tirar melhores vantagens. Então, inexiste um plano sistemático de dados e informações, que é a única maneira de se colocar pelo menos em competição com esse tipo de empresa. Geralmente essas discussões resvalam para um nível qualitativo, para um aspecto qualitativo e opinativo, quando na verdade nós podemos armar um sistema quantitativo do qual possamos extrair as afirmações com um mínimo de certeza. Creio, inclusive, que se poderia armar um balanço a nível de empresa. Acontece que o Banco Central, a CACEX, o CDI, a Receita, o INPI, o CNP, a multiplicidade de órgãos, cada um está preocupado com o seu próprio problema, que já é grande. Mas, de qualquer maneira, creio que necessário seria a simples existência de dados. *Na medida em que fosse dado ao conhecimento um balanço de pagamentos, por exemplo, de cada uma das empresas multinacionais, a fim de que se verificasse quanto custa ou melhor, o que cada uma dessas empresas traz de benefícios internos para cada dólar que sai do País para a sua matriz, creio que já teríamos feito um trabalho muito grande, sem similar no mundo.*

Em segundo lugar estaria o estabelecimento de um programa de administrações fortes e competentes, no que respeita aos principais órgãos que lidam com os aspectos fundamentais das empresas multinacionais, fortes principalmente do ponto de vista de recursos humanos e de alguns recursos de natureza material, vale dizer, a montagem de uma estrutura de recursos humanos ou investimentos maciços em recursos humanos, a nível pelo menos de INPI, CACEX, Banco Central e Receita Federal. Creio que não há nada pior para um país do que se ver indefeso ante as manobras de empresas internacionais por incompetência administrativa ou por falta de recursos administrativos."

III — *EXTRATOS DO DEPOIMENTO DO ENGENHEIRO WILKYE MOREIRA BARBOSA, EX-PRESIDENTE DA ACESITA*

"Se, naquela ocasião me coloquei contrariamente àquelas *maquinações* é porque achei que elas prejudicavam frontalmente a empresa que eu tinha obrigação de defender — setor importantíssimo da economia nacional — pelos reflexos que causavam a toda a indústria nacional de bens de equipamento para o setor energético."

À indagação do Relator sobre quem teria agido, ou melhor "concertado" ação contra a ACESITA, o depoente respondeu:

"Penso que a denúncia apresentada à Comissão" — Kurt Mirow" — a propósito de impedimento (retardamento) dos planos de expansão da ACESITA (produção de chapas de grão orientado) *também do interesse da USIMINAS.* — Srs. Deputados, esclarece esse ponto."

e, mais adiante, completou o depoente:

"entre as ações concertadas incluia-se mais ou menos o seguinte: o fato de procurar desmoralizar o produto nacional perante o consumidor" (recorde-se o fato narrado na denúncia, do procedimento deselegante de tradings — *representante comercial da NIPPON STEEL (esta sócia da USIMINAS, que se interessava pela tomada definitiva do mercado nacional de chapas SILICOSAS) — depreciando o produto da ACESITA. "Isso foi intensamente feito através de propaganda, através de castas das multinacionais, quando pretenderam o rebaixamento da alíquota no momento em que uma Comissão cuja constituição fora determinada pelo próprio Governo — pela CPA — recomendava justamente o contrário" .... Devo esclarecer que, na ocasião, eu era também Presidente do IBS — Instituto Brasileiro de Siderurgia — e por isso muitos documentos me passavam pelas mãos. E havia um documento oficial que não se limitava somente à chapa silicosa, mas era abrangente e fazia um estudo amplo sobre toda a situação da siderurgia de outras espécies no Brasil.* E uma de suas recomendaçoes era que não se mexesse na alíquota, porque havia um processo declarado e comprovado de dumping *no mercado exterior. BAIXANDO-SE EVIDENTEMENTE A ALÍQUOTA DE 45 PARA 20, A AÇÃO DO* DUMPING *FOI COMPLETAMENTE NEFASTA. POSSO DIZER A V. EXAS. QUE ISSO CUSTOU À EMPRESA, DURANTE UM ANO. UM*

MÊS DE FATURAMENTO SÓ EM CHAPAS SILICOSAS, PORQUE ELAS RESPONDIAM POR 1/4 DO NOSSO FATURAMENTO. Tivemos, assim, de rebaixar os preços, quase que vendendo a custo marginal — e isto nos custou inúmeros sacrifícios. Este foi um dos campos de luta."

A questão da similaridade do produto da ACESITA com o que se requeria importação privilegiada, com alíquota rebaixada (e até isenção de Imposto de Importação — como se conseguiu em dado momento, justamente quando o preço do aço estava em alta no mercado nacional e "fornecedores" estrangeiros (alguns) forneciam a preço mais baixo — *dumping*)

Alegações quanto à não similaridade e o desfazimento dessa alegação:

I — O PRODUTO DA ACESITA NÃO ERA ENVERNIZADO (ENVERNIZAMENTO ISOLANTE)

A propósito elucidou o depoente:

"Posso mostrar a V. Exas., que a questão do envernizamento isolante não obedecia a normas especificáveis sobre o tipo de envernizamento que deveria ser obedecido para que a chapa fosse utilizada. Fabricávamos somente chapas de grão não-orientado, e, portanto, essa exigência não tinha maior importância. O envernizamento poderia ser feito pelo próprio cliente ou empreitado por ela como ocorria."

II — O PRODUTO DA ACESITA ERA LAMINADO A QUENTE

A respeito dessa alegação esclareceu o depoente:

"O que talvez importasse — e devo ser sincero — era a tolerância na avaliação da espessura no laminado a frio, que é mais apertada. Mas posso dizer a V. Exas., quanto à chapa laminada a quente, àquela altura dos acontecimentos, que a ARMCO, grande detentora do know how *e que forneceu* know-how *à Nippon Steel, através de contrato que existia inclusive naquela ocasião, fabricava naquela época chapas com laminação à quente."*

III — O PRODUTO DA ACESITA NÃO ERA OFERECIDO EM TIRAS NA MEDIDA DESEJADA

Com relação a esse dado, depôs o ex-Presidente da ACESITA:

"Quanto ao produto não ser oferecido em tiras isso também não tinha maior importância porque em bobina ou não o produto terá de ser cortado em tiras, em larguras proporcionais àquela que será utilizada pelos fabricantes. Cada fabricante constrói motores de determinados tipos e tamanhos. A usina siderúrgica não fabrica tiras estreitas. Poderá fabricar, mas não o faz. Algumas firmas distribuidoras tinham máquinas para cortar tiras, de acordo com a necessidade de cada cliente. Essa especificação não invalidava o similar nacional."

IV — O PRODUTO DA ACESITA ERA FABRICADO NÃO EM BOBINAS, MAS EM CHAPAS PLANAS

Referentemente a esse aspecto elucidou o depoente:

Quanto a serem planas ou bobinas, também a importância prendia-se ao fato de que determinada fábrica instalou um equipamento novo, todo automatizado e baseado na matéria prima em bobinas. Ora, a meu ver, se esse projeto foi submetido ao CDI e foi aprovado — não li o projeto dele — naturalmente deve ter sido levado em consideração que a alíquota para a chapa importada, para a bobina importada, era 45%. Portanto, no estudo de viabilidade ele devia saber que tinha de entrar com esse fator para saber se a fábrica era economicamente rentável ou não. Se foi aprovado, é porque era economicamente rentável. O que não me parece válido, depois de instalada a fábrica, era a exigência de redução de 45 para 20 para satisfazer os interesses particulares dele, entrando em concorrência com os demais fabricantes brasileiros que ainda não tinham aquele equipamento. O único supridor dessa matéria-prima era a ACESITA. Portanto não parecia ser o caso. Então que ele importasse. Ele tinha o direito de importar, mas que pagasse a alíquota. Ele devia ter previsto isso em seu estudo de viabilidade."

À pergunta do RELATOR sobre se teria havido favoritismo inconveniente para a ACESITA, ou, se houve embaraços — e por parte de quem — "no que diz respeito ao aparelhamento da ACESITA, para a fabricação de chapas de silício de grão orientado", respondeu o depoente:

> "Esses embaraços estavam na própria propaganda das multinacionais interessadas no fornecimento de seu produto, para retardar o projeto e o plano de expansão da ACESITA...... Acho que a própria denúncia já dá a V. Exa. uma idéia bem aproximada dos fatos. Não posso negar o que está escrito aqui"... "Posso dizer a V. Exas., a bem da minha palavra e da minha honra, em face do compromisso que assumi de dizer a verdade, e somente a verdade, que tanto quanto eu me lembre, o que essa denúncia contém expressa mais ou menos a realidade dos fatos que ocorreram àquela época."

Voltando a enfocar o problema da importação de aço ao silício de grão orientado — em bobinas — reiterou o depoente esclarecimentos anteriores neste sentido:

> "Quando ela instalou (refere-se à Abrahamo Eberle) equipamentos altamente sofisticados já devia saber que a matéria-prima nacional não era em bobinas e sim em chapas. Portanto, se ela não levou em consideração, em seu projeto, o fato de que iria pedir isenção depois de aprovado o projeto e instalada a fábrica. O pedido foi posterior à aprovação do projeto. Ela devia saber que a matéria-prima nacional era aquela. Portanto, se ela instalou aqueles equipa-

mentos, foi porque sabia que teria de usar material importado. E o fato da alíquota ser 45% deve ter sido levado em consideração em seu estudo de viabilidade. Com isso ela quis, a meu ver, aumentar os seus lucros à custa até de uma isenção ..... Ora, quando todos os fabricantes de equipamentos elétricos leves, e que eram os principais clientes de nossas chapas, trabalhavam com 50% de capacidade ociosa, uma fábrica dessas instala um equipamento todo automatizado para absorver todo o mercado de equipamento elétrico, só pode ser isso. E quis ainda — e o conseguiu — a isenção. Aqui está a revista para V. Exa. ler. V. Exa. poderá mandar tirar xerox. Contém declarações do Presidente dizendo que o setor trabalhava com 50% de capacidade ociosa."

A nosso entender, quando a CODIMA que, em princípio, se beneficiaria também da importação de aço ao silício com isenção de imposto (iniciativa da ABRAHAMO EBERLE) fez a denúncia de que tal isenção da ACESITA, o fez certamente temerosa de que, em face da isenção e do preço de *DUMPING* naquele momento, cobrado pelos exportadores japoneses, ela e muitas outras empresas não teriam condições de sobreviver, bastasse o fornecedor estrangeiro dar preferência a este ou àquele grande importador (isto é o que, aliás, avulta dos esclarecimentos do depoente, tornados mais claros após a intervenção do Deputado Joaquim Bevilácqua).

Ao propósito é oportuno transcrever o que se segue, que é trecho do depoimento do ex-presidente da ACESITA:

"Inclusive, na ocasião em que se abaixou a alíquota havia *dumping* no comércio internacional e o Japão fornecia a preços que nenhum país do mundo fornecia. Então aquilo entrou de enxurrada. Houve quem fez estoque para um ano". "A CODIMA se achou prejudicada porque teve receio de que o mercado ficasse nas mãos de poucos. Como eu disse, os que detêm esse *know-how* são poucos. Ela achava que isso poderia prejudicar inclusive sua vida empresarial no futuro. Deve ter sido isso pois as outras firmas que se manifestaram, mas não denunciaram, e cujas cartas eu tenho aqui, também pensavam da mesma forma."

Verifica-se que, uma vez vencida a ACESITA, na questão da autorização (concedida contra ela) de importação com redução e, ao depois, até com isenção de imposto, que nada pode ele fazer em favor dos seus demais clientes consumidores de chapa ao silício, restando-lhe a alternativa de sugerir sua mediação no sentido de orientar a importação desse produto, para evitar a sonegação do fornecimento aos pequenos consumidores nacionais de chapa ao silício, que também — naturalmente — iriam pretender adquirir o material importado com isenção.

De acordo com a informação prestada à CPI pelo Engenheiro Wilkie Moreira Barbosa, obteve ele a promessa do Ministro da Indústria e Co-

mércio naquela ocasião de passar a agir como mediadora para o equilíbrio do mercado de aço ao silício, mas, ao final, a ACESITA não conseguiu obter o monopólio da importação.

Esta parte do depoimento aclara bem as dúvidas de que se achava possuído o Relator quando não entendia como falar, como o denunciante (CODIMA) em monopólio de fornecimento, quando o produto se achava em estado de *dumping* no mercado mundial. E concluia o Relator: "Portanto, qualquer comprador que aparecesse teria esse produto com a maior facilidade e acesso ao mercado".

Esta foi a resposta do depoente à dúvida lançada:

> "..... O próprio denunciante explica porque ele se considerava prejudicado. Ele diz o seguinte: "Enfatiza a CODIMA a existência entre outras manobras" — e ele grifa, o grifo é dele — "a de tentar-se a eliminação da fonte de matéria-prima essencial para posterior imposição de quotas mínimas de compra de chapas que a exemplo de outros países, só podem ser compradas por subsidiárias de companhias internacionais". Então ele previa que as empresas concorrentes seriam marginalizadas justamente por falta de matéria-prima essencial. A CODIMA considerava que a ACESITA, sendo uma fábrica nacional, nunca procederia dessa maneira. E justamente para tranqüilizar os pequenos clientes eu propus que a importação fosse feita por intermédio da ACESITA, mas notem bem — incluindo as chapas que nós não fabricávamos, para as quais dávamos liberação."

II. DENÚNCIAS

Não é nosso objetivo fazer uma análise pormenorizada das denúncias apresentadas à CPI, nem isso seria possível dentro do curto espaço de tempo em que foi elaborada esta nossa apreciação dos trabalhos da Comissão de que participamos. Nosso intuito é apenas mostrar que o ilustre Relator, Deputado Herbert Levy, diluiu demasiadamente o conteúdo e o fundamento de algumas denúncias essenciais para a compreensão do comportamento das chamadas "multinacionais" em nosso País. Assim, fica-se com a impressão de que a postura habitual dessas empresas é a correção, o virtuosismo e o cavalheirismo, respeitando em tudo o consumidor e os interesses nacionais. No limitado âmbito de atuação da CPI foi-nos dado verificar que o comportamento aético, cujo objetivo é a simples maximização dos lucros, não constitui exceção, mas provavelmente a regra de atuação desses gigantescos agentes econômicos, o que poderia ser comprovado caso tivéssemos mais tempo e recursos para fazer uma verdadeira radiografia da atuação do capital estrangeiro e das multinacionais em nosso País. Os casos que detalharemos serão simplesmente ilustrativos do tipo de atuação destas corporações, e de como o relatório do ilustre Deputado Herbert Levy apenas tangencia essas questões.

O critério adotado no relatório com relação às denúncias, de modo geral, é simplista em excesso. Em alguns casos recomenda o arquivamento puro e simples, em outros sugere providências muito genéricas, chegando ao cúmulo de tecer os maiores elogios ao comportamento da IBM — acusada de *dumping* e concorrência desleal por uma empresa do Paraná.

Se as provas e os indícios colhidos pela CPI são insuficientes a uma tipificação clara e conclusiva — pela própria natureza e forma dos seus trabalho — de outra parte não se pode, pelas mesmas razões, "absolver" ou isentar de responsabilidade as corporações denunciadas face ao simples depoimento de seus diretores ou mesmo de funcionários governamentais.

A culpa, o dolo, a má-fé ou a inocência não haveriam de ser apurados — em toda a extensão — no estreito âmbito probatório da CPI. Restam, como dissemos, os indícios e os dados reveladores de tal ou qual

comportamento, que, analisados sob o prisma de correta crítica e comparados a outros fatores conhecidos, permitem a extrapolação de conclusões de âmbito muito mais importante que o simples fato denunciado.

O nobre Relator, evidentemente, não encarou as denúncias sob esse aspecto, mas sim no sentido policial do inquérito — pura e simplesmente — parecendo-nos óbvio que, a seguir esse caminho, a CPI teria forçosamente que se aprofundar muito mais em cada caso específico. Para tanto o prazo de 6 (seis) meses seria insuficiente para o exame de uma denúncia, quanto mais para as dezenas recebidas pela CPI.

Por isso o critério — conclusivo quanto à ausência de dolo ou culpa, e simplista quanto ao exame "macro" das matérias — parece-nos inaceitável.

Preferimos extrair dos casos examinados alguns desbordamentos de interesse para os objetivos da CPI.

1 — *O caso da ESSO*

a) Por iniciativa do engenheiro Newton Colli Machado, foram apresentadas à CPI duas denúncias referentes à Esso Brasileira de Petróleo (houve uma terceira, apresentada contra a SOLUTEC, subsidiária da ESSO, que não examinaremos aqui, referente à ruptura do monopólio estatal na importação de combustíveis, e fraude fiscal decorrente dessa importação). A primeira se referia ao desrespeito aos direitos de inventor (no caso o próprio engenheiro denunciante) cujo invento — destinado a controlar o enchimento de latas de querosene — foi devidamente apropriado pela ESSO, que não lhe reconheceu os 50% a que tinha direito, de acordo com a legislação vigente no País. A segunda denúncia partida da mesma fonte se referia à fraude continuada praticada contra o consumidor, pelo enchimento sistemático a menor das latas de querosene destinadas à distribuição no varejo.

b) Em seu relatório, o Deputado Herbert Levy diz apenas que a denúncia "revelou falha nos serviços de fiscalização de pesos e medidas. Há anos o denunciante, com conhecimento, revelou a existência de obras apreciáveis no enlatamento de querosene, às quais correspondem faltas equivalentes nas latas vendidas aos consumidores". A seguir, louvando-se no depoimento do Diretor da ESSO, acrescenta o relatório que "as sobras e, portanto, às vantagens econômicas que elas proporcionaram eram do conhecimento do Conselho Nacional de Petróleo ao fixar este os preços dos produtos petrolíferos para a venda ao consumidor; assim, não teriam beneficiado a empresa com lucros clandestinos. Todavia aquele sofreu, em caso de falta, um prejuízo. O Instituto Nacional de Pesos e Medidas, conforme depôs o seu diretor, só em meados deste ano começou a fiscalizar o volume efetivo do querosene enlatado, quando a denúncia já fora encaminhada à CPI e esta a havia aceito para apuração. Esquece o relatório de esclarecer que mesmo agora, após a denúncia de fraude ao consumidor ser do domínio público, essa fiscalização resultou em vários autos de infração contra a ESSO, exatamente

por não conterem as latas a quantidade devida, estando a falta acima dos limites legalmente permitidos.

c) Quanto à questão de invento do empregado, afirma o Relator, Deputado Herbert Levy: "Verificou-se, também, a existência de cláusulas nos contratos de pessoal — conforme afirmara o referido denunciante — pelos quais se impunha ao contratado a renúncia a quaisquer direitos por inventos patenteáveis durante o vínculo empregatício, imposição ilegal e, portanto, nula de pleno direito, que a empresa se propôs reexaminar e corrigir onde ela ocorresse".

E conclui, quanto às duas denúncias: "Os dois casos ficam registrados para que a administração promova as medidas necessárias para que se mantenha informada e atualizada sobre esses assuntos que dizem respeito a um eficiente acompanhamento das atividades de empresas multinacionais".

Ou seja, nem uma palavra sobre a óbvia má-fé da companhia, e má-fé continuada e característica, já que não se admite que uma empresa do porte da ESSO tenha um tal desconhecimento sobre a legislação vigente no País, seja a referente à fraude contra o consumidor, seja a relativa a contratos de trabalho (CLT).

d) As denúncias se revelaram sólidas e irrespondíveis. O Diretor da ESSO que compareceu à CPI para depor esquivou-se das questões principais, ora alegando ser um executivo, e ter pouco conhecimento de questões técnicas, ora justificando as sobras do ponto de vista técnico, ora demonstrando uma espantosa "ignorância" sobre a situação da própria empresa que dirige (como quanto ao número de autos de infração por enchimento deficiente; quanto ao número de firmas que, na qualidade de *terceiros*, comercializam o querosene vendido a granel pela ESSO: quanto à exigência ou não, por parte do Conselho Nacional de Petróleo, de que se encaminhem a este, dados estatísticos referentes à distribuição de querosene por terceiros, etc.). Se todos os diretores da ESSO detêm o mesmo grau de informação que esse seu diretor, Sr. Walter Gabardo Horstmann, e de espantar que se consiga administrá-la eficientemente.

e) Trabalhou o Dr. Newton Colli Machado para a ESSO de 1960 a 1968, no Parque da Moóca, São Paulo, onde se fazia a maior parte do enchimento de latas de querosene distribuídas para o público consumidor. Como Gerente do Departamento de Operações, começou a preocupar-se com o grande volume de sobra existente no Parque da Moóca. Como o equipamento utilizado para o controle do envasamento volumétrico de líquidos era de pouca precisão, baseado em balanças que pesavam as latas após o enchimento, atribuiu o Dr. Machado a deficiência (que, segundo suas observações, chegava a ser de 4 a 5 vezes superior ao máximo legal autorizado) a esse equipamento insuficiente, e passou a dedicar-se, especialmente fora do seu horário de trabalho, a desenvolver um equipamento que permitisse o enchimento adequado. Uma vez descoberta a *nova aparelhagem, saudada na revista interna da ESSO como "sem similar no Brasil ou no mundo"*, espantou-se o engenheiro ao verificar que as latas continuavam a revelar falta de querosene comparável à do perío-

do anterior — e agora já não se podia atribuir esse fato a deficiências técnicas.

Mas ainda, recusou-se a empresa a registrar o invento junto ao órgão governamental competente, o Instituto Nacional de Propriedade Industrial. Crê o engenheiro que houve duas razões fundamentais para isso: em primeiro lugar, teria de reconhecer a novidade do invento, e com isso admitir os direitos do inventor, de 50% dos resultados da exploração da invenção; em segundo lugar, antes de ser aprovada pelo INPI, teria a aparelhagem de ser testada pelo Instituto Nacional de Tecnologia, o que levaria a verificações periódicas de seu funcionamento, dificultando assim as intenções da empresa de prosseguir na fraude. Compara o engenheiro o desinteresse da ESSO em fazer essas aferições periódicas da "Nova Máquina para Envasamento Volumétrico de Líquidos em Geral" (que beneficiaria os compradores), com o seu zelo em impedir o carregamento em seus armazéns de caminhões transportadores de combustíveis cujos medidores não sejam revisados mensalmente.

Quanto à questão da apropriação indevida de invento, sem reconhecimento de direitos do inventor, a questão está quase solucionada. Depois de uma batalha de sete anos (cinco dos quais, segundo o depoimento do engenheiro, apenas para que a Justiça do Trabalho reconhecesse seu direito a ajuizar ação), a Justiça do Trabalho, já em seu Tribunal Superior, reconheceu o direito líquido e certo do Engenheiro Newton Colli Machado a receber o equivalente a 50% do valor da exploração do seu invento. A título de esclarecimento, esse direito existe porque o inventor não foi contratado pela empresa para realizar pesquisas ou inventos, mas sim na condição de exercício de cargo administrativo, ou seja, Gerente de Operações; nesse caso, tem direito aos 50% referidos. Se contratado para fazer especificamente pesquisa, não teria esse direito, pois se suporia que sua função na empresa seria exatamente a de desenvolver novos produtos ou processos.

f) Quanto à fraude ao consumidor, esclarece o denunciante, em carta enviada ao relator em 15 de setembro de 1975, que há três situações distintas a considerar:

f.1 — "fraude ocorrida no ano de 1967 — independe de qualquer apuração pois está, inclusive, CONFESSADA pela própria ESSO quando, ao se referir às sobras em seus estoques atribuiu-as ao "FATO SOBEJAMENTE CONHECIDO DO ENCHIMENTO DE LATAS" (sic)". Esclarecimento: trata-se de relatório do órgão da ESSO encarregado do controle de estoques;

f.2 — "fraude ocorrida nos anos compreendidos entre 1967 e 1975 — essa fraude só poderá ser constatada indiretamente através das sobras verificadas nos estoques da ESSO durante esses anos". E sugere que a CPI, utilizando o compromisso assumido pelo Sr. Walter G. Horstmann durante o seu depoimento, solicite à ESSO que lhe sejam fornecidas "as Atas dos Comitês de Perdas de Estoque da Filial de São Paulo de 1970 a 1974" bem como os "Relatórios Mensais de Sobras e Faltas do Armazém do Parque da Moóca relativos aos mesmos anos". Como "a quase

totalidade do enchimento de latas se concentrava nesse Armazém", seria suficiente limitar-se a ele a apuração;

f.3 — "fraude ocorrida em 1975 — poderá ser apurada de duas maneiras, simultaneamente: através do fornecimento dos mesmos documentos referidos acima, cobrindo os meses de janeiro a agosto de 1975, e através das cópias dos autos de infração lavrados pelo Instituto de Pesos e Medidas do Estado de São Paulo (IPEM-SP) contra a ESSO, relativos às latas apreendidas por apresentarem faltas acima da tolerância legal. EM TODAS AS VERIFICAÇÕES FEITAS PELO IPEM-SP, este ano, na área de São Paulo (inclusive os resultados da ação do IPEM no mês passado, agosto)".

g) Pelo que se verifica com a ação do IPEM-SP, mesmo após a denúncia das irregularidades, continua a ESSO a desafiar as autoridades e a opinião pública. Mas este não é o único exemplo, como ficou demonstrado pelo próprio depoimento de seu diretor perante a CPI. Pelo menos em dois casos, admitidos diretamente pelo Sr. Walter Gabardo Horstmann ficou patente o desrespeito às leis e o total desprezo por princípios éticos fundamentais à atuação de agentes econômicos que se preocupam em servir à coletividade.

h) O primeiro caso foi a admissão de que certos contratos realmente previam a renúncia de empregados a qualquer invento que viessem a desenvolver, mesmo não sendo eles contratados especificamente para realizar pesquisas e possíveis invenções. Fez o Diretor da ESSO a ridícula alegação leonina: 'não são cláusulas aditivas obrigatórias". Qualquer assalariado — e vide o caso da "opção" obrigatória pelo FGTS — sabe que tem muito pouco poder diante de uma imposição da empresa, mesmo não sendo desta formalmente obrigatória. Fez uma nobre concessão o Sr. Horstmann: se forem irregulares, se afrontarem a lei (e afrontam a CLT), serão essas cláusulas eliminadas. O curioso é que a ESSO — e é sabido que as multinacionais sempre se cercam das melhores assessorias jurídicas disponíveis — desconhecesse o caráter irregular desses dispositivos adicionais aos contratos de trabalho.

i) O segundo caso — realmente escandaloso — refere-se a um cliente da ESSO, que lhe compra querosene a granel, para ser posteriormente distribuído ao consumidor. Trata-se, segundo esclarecimento do engenheiro Colli Machado, na carta acima referida e endereça ao Relator da CPI, da FEBERNATI S.A. Indústria e Comércio (o diretor da ESSO disse não saber quantas firmas existem nessa situação; diante da sua assustadora "ignorância", vamos basear-nos na informação do engenheiro, que não mais pertence à empresa, mas tem real interesse em esclarecer as questões a ela pertinentes). Nesse caso, pretende a ESSO lavar as mãos quanto a qualquer irregularidade (inclusive enchimento fraudulento) que possa ocorrer na distribuição. Entretanto, seu desprezo aos interesses do consumidor e sua irresponsabilidade ética nos negócios é de tal ordem *que cede a esse terceiro, por cuja conduta não se responsabiliza, a marca comercial pela qual o querosene da ESSO se tornou nacionalmente conhecido, a marca JACARÉ*. Como poderá o consumidor, em qualquer ponto de nosso

País, e em especial no interior, onde se registra o maior consumo de querosene, distinguir se uma lata com a marca Jacaré é ou não de responsabilidade da ESSO ou de terceiros? Parece tratar-se de caso típico de induzir o consumidor a erro.

Além disso, nesse seu negócio com a FEBERNATI pratica a ESSO uma série de irregularidades, como ressalta o engenheiro Machado na carta mencionada:

i.1 — a firma "não é especializada no ramo, como a lei exige";

i.2 — "não está autorizada porque não está registrada no Conselho Nacional do Petróleo como enlatadora e distribuidora, em grosso, de querosene (movimenta 4 milhões de litros por mês)";

i.3 — "usa equipamento de enchimento não submetido a exame inicial e a aferições periódicas, como dispõe lei".

Por tudo que foi exposto é de estranhar que o ilustre Deputado Relator não tenha feito qualquer observação mais firme a respeito da conduta da ESSO.

Se a legislação existente não é capaz de coibir abusos de tal porte — e este é apenas *um* exemplo, aflorado graças à coragem e firmeza de caráter do engenheiro Newton Colli Machado — então as defesas do País e do consumidor, não estão tão adequadas como afirma o nobre Relator.

De plano, cabe a essa CPI cobrar do INPM, do CNP e do Ministério do Trabalho, ação enérgica relativamente aos fatos objeto da denúncia. Por outro lado, urge aperfeiçoar os mecanismos existentes de proteção ao consumidor, e bem assim os precários instrumentos do Governo nesse campo.

É o que sugerimos, além dos projetos de lei em anexo, que alteram os artigos 41 e 42 do Código de Propriedade Industrial e o artigo 454 da CLT, visando dar maior proteção ao empregado inventor.

2 — *O Caso "Cartel da Indústria Eletroeletrônica"*

Entre as várias denúncias apresentadas pelo Sr. Kurt Mirow, Diretor da CODIMA — Máquinas e Acessórios S.A., a mais importante, do nosso ponto de vista, pelas implicações quanto aos objetivos de política econômica do Governo, é a referente ao cartel da indústria eletroeletrônica, que funciona em escala internacional, operando também no Brasil.

O cartel, que congrega alguns dos mais importantes fabricantes do setor no mundo ocidental, tem por objetivos o controle de mercados e a sua repartição entre os membros; o aumento do nível geral de preços para os produtos do setor; o combate à concorrência, contando para isso com um "fundo de combate", arrecadado entre os membros para financiar a guerra contra os não-membros. Em suma, os objetivos habituais que a literatura econômica descreve a respeito de cartéis em geral. Além disso, tem o cartel como objetivo (e este se chocaria com o interesse brasileiro de promover a substituição de importações no setor de bens de capital) assegurar e promover as exportações das empresas associadas dos países industrializados. Afirma ainda o denunciante que os acordos em que se

formaliza a constituição do cartel (um cartel de exportação, *export cartel)* estão registrados na Alemanha, no Departamento Federal de Cartéis, em Londres (onde a International Electrical Association, IEA, administra os interesses do cartel) e ainda em Bruxelas, no Comitê de Monopólio do Mercado Comum Europeu (mais detalhes, em que não podemos nos deter agora, se encontram em Moniz Bandeira, Cartéis e Desnacionalização, Ed. Civilização Brasileira, Rio-1975).

a) Ainda aqui, não cremos ter o Relator levado na devida conta os indícios absolutamente concludentes que corroboram a existência do cartel. Um dos elementos comprobatórios essenciais seria exatamente a informação do Departamento Federal de Cartéis da Alemanha Federal. Vejamos como o Relator coloca a questão, após indicar que se escreveu carta solicitando dados àquele Departamento:

"A *resposta do* BUNDESKARTELAMT *foi que realmente havia, só* no ramo de material eletrotécnico (não seria eletroeletrônico?), *14* cartéis puros de Exportação que "poderiam" estar funcionando no Brasil". E prossegue:

"Se a resposta do Instituto Federal de Cartéis da Alemanha acusasse a existência de um "cartel" operando no Brasil poderíamos temer pela monopolização do mercado nacional por esse cartel único que imporia suas condições de preço e dividiria nosso mercado interno segundo sua conveniência. A existência de *14* cartéis operando só no ramo da eletrotécnica faz com que cada um desses cartéis atue de per si como uma unidade concorrente, minimizando a periculosidade que o próprio termo "cartel" contém".

Assim sendo, abandona o ilustre Deputado Relator a defesa intransigente que vinha fazendo da "livre concorrência" (inclusive na introdução a seu relatório), e passa a teorizar sobre as supostas vantagens da concorrência intercartéis (?). Deixa de lado um fato grave e indispensável para a interpretação de todo o teor da carta do Departamento do Governo germano-ocidental encarregado do controle dos cartéis de exportação: o registro das firmas é "oficial, mas sigiloso", o que impede que esse órgão dê o nome das firmas que atuam de forma cartelizada para o mercado brasileiro. A forma dubitativa, que o Sr. Relator acentua ("poderiam estar funcionando no Brasil, etc."), é obviamente uma maneira delicada de o órgão alemão indicar que os cartéis atuam, embora não possa fornecer informações pormenorizadas, dado o caráter sigoloso do registro.

Ainda de muita gravidade na questão dos cartéis é que sua política, cujo objetivo principal é estimular a exportação das matrizes (para isso são *export cartells*), se choca frontalmente com os objetivos declarados do II PND, no que se refere à substituição de importação de bens e de capital. Ocorre que o Governo tem sido freqüentemente incoerente, no que prega como proposição e no que executa na prática. Assim, ao mesmo tempo que fala na substituição de importações aludidas, adota uma política de incompreensível liberalidade na importação dessas mercadorias, o que vem causando freqüentes pressões sobre o balanço de pagamentos, onde o item "bens de capital" constitui o mais elevado das nossas com-

pras no exterior, além de desestimular o desenvolvimento desse setor industrial já instalado no País (tanto empresas nacionais quanto estrangeiras).

b) O denunciante, Diretor da CODIMA, já havia recorrido ao C.A.D.E. (Conselho Administrativo de Defesa Econômica), órgão encarregado de exercer vigilância contra a prática de concorrência desleal e abusos de poder econômico, contra a Brown-Boveri, empresa suíça participante do cartel internacional. A queixa ao CADE baseava-se no fato de a Brown-Boveri vir praticando *dumping* (venda abaixo dos custos de produção, segundo o conceito usualmente aceito, inclusive nos Estados Unidos), com o objetivo de alijar do mercado concorrentes brasileiros. Um dos indícios, além dos próprios preços incomumente baixos, era o fato de ter a empresa registrado durante um longo período, de cerca de 10 anos, prejuízos em suas operações, sendo alimentada com remessas de recursos feitas por sua matriz suíça.

Por uma questão puramente técnica, e de duvidosa validade, ou seja, considerar *dumping* não a venda abaixo dos preços de custo e sim abaixo dos preços de mercado (em que evidentemente os próprios preços da denunciada teriam de ser considerados), concluiu o CADE pela inexistência de *dumping*. Ocorre que o teor da queixa apresentada pela CODIMA não se prendia ao conceito de *dumping*, mencionado apenas de passagem na reclamação, mas sim ao fato da concorrência desleal.

Adota ainda o Sr. Relator a explicação apresentada por depoentes acusados de ligações com o cartel, para justificar os seguidos prejuízos apresentados pela Brown-Boveri em suas operações no Brasil: simplesmente a *má administração*. Diante da decantada *capacidade gerencial* ostentada pelas subsidiárias estrangeiras (a qual, aliás, segundo os defensores do capital estrangeiro, seria uma das grandes contribuições que este teria a nos prestar) é de espantar que se considere uma empresa de origem suíça, com a tradição da Brown-Boveri, possa ser mal administrada em seu funcionamento no Brasil. Tudo indica, ao contrário, que suas perdas decorreram da prática de preços de venda artificialmente baixos, para retirar do mercado seus concorrentes nacionais.

Cai ainda o ilustre Relator em grave contradição: ao mesmo tempo em que admite, na parte inicial do relatório (Introdução), ser o CADE "claramente inoperante e carente de recursos", louva-se na decisão desse órgão para indicar a inexistência de concorrência ou *dumping* por parte da Brown Boveri, segundo a conclusão do Processo n.º 9 do CADE, movido pela CODIMA (ver avaliação da denúncia cartel, feita pelo Diretor dessa companhia, Sr. Kurt Mirow, no relatório do nobre Deputado Herbert Levy).

Discordamos, assim, da avaliação geral feita pelo Sr. Relator quanto às denúncias do Sr. Mirow, no sentido de que "constituíam inverdades ou meias verdades e, assim, infundadas". Ao concluir sua avaliação, diz o Sr. Relator: "verificamos que o Sr. Kurt Rudolf Mirow procurou abrir um leque de acusações, acompanhadas todas elas de farta documentação, como já dissemos de início, exigindo enorme trabalho de pesquisa por parte desta CPI, sem contudo provar nenhuma de suas afirmações".

O material posto à disposição de nossa Comissão pelo Sr. Mirow foi de grande valia. Especificamente quanto ao cartel cuja existência já foi comprovada em outros países (nos Estados Unidos, deu origem a um famoso processo movido pela empresa norte-americana Zenith Radio Corporation contra membros do cartel), ficamos de posse de documentos do Bundeskartellamt Berlim (ou Departamento Federal de Cartéis de Exportação da Alemanha Federal); de relatório da Federal Trade Comission dos Estados Unidos, editado em 1948 e que indica a I.E.A. (International Electrical Association) de Londres, como cartel de equipamentos elétricos. Informa ainda o Sr. Mirow, em carta de 26 de agosto do corrente ano, que nas últimas atas de eleição de diretoria da IEA, datadas de 1974, "constam representantes de firmas como AEG, ASEA, Brown Boveri, Siemens, Voith, General Electric, e outras". Forte indicação de fazerem parte do cartel internacional, já que a própria Federal Trade Comission indica a IEA como organismo do cartel.

Fez ainda o Sr. Mirow interessantes ponderações sobre a sistemática da apuração de irregularidades de negócios adotada no Brasil. Assim, na mesma carta dirigida à CPI, afirma:

"Com referência à prova testemunhal, desejamos ponderar que a Lei brasileira não isenta de responsabilidade quem se dispõe a testemunhar. Urge pois incluir na Lei n.º 4 137, do CADE, dispositivo que permita negociar imunidades contra depoimento, a exemplo da lei norte-americana". Refere-se ainda a "constantes ameaças físicas e econômicas emitidas contra testemunhas potenciais", para o que solicita proteção. E conclui: "sem estas providências, dificilmente poderão ser obtidos depoimentos testemunhais que reflitam a verdade."

Embora possa repugnar, à primeira vista, a concessão de imunidade pessoal em troca de um depoimento, o objetivo essencial de órgãos destinados a defender a economia popular e evitar práticas econômicas abusivas deve ser descobrir os mecanismos através dos quais tais irregularidades são praticadas, para poder coibir sua repetição e continuidade; a punição pessoal do faltoso, apesar do seu valor exemplar, é secundária. Como é praticamente impossível conseguir que alguém se auto-acuse em depoimento a órgãos do Governo, cremos ser uma sugestão interessante essa baseada na legislação norte-americana.

Sugestões

Em anexo, estamos oferecendo projeto que altera a Lei 4 137 (antitruste) nos seus artigos 30, 35, 74 e 101, visando a:

a) possibilitar participação do queixoso no processo, através de advogado;

b) o efetivo registro de ajustes e contratos restritivos no CADE;

c) a descentralização e a dinamização do organismo;

d) a possibilidade de atuação *preventiva*, mediante o compromisso do denunciado em sustar o abuso (nos moldes do processo antitruste norte-americano).

Estudamos, também, a possibilidade de proteção à testemunha.

3 — *As Denúncias de "Herberto Ramos Indústria e Comércio S.A."*

As mais importantes das denúncias apresentadas à CPI pelo Sr. Herberto Ramos, Presidente da empresa de mesmo nome, refere-se à manobra realizada pela FAÇO (Fábrica de Aço Paulista), de propriedade de sua concorrente Allis Chalmers (grupo norte-americano). A companhia nacional já produzia escavadeiras e outros equipamentos, e em 1970 dispôs-se a produzir em Pernambuco, onde está sediada, tratores de esteira. Tendo sido a concorrência encaminhada pelo Grupo Executivo da Indústria Automotora (GEIMOT) ao Ministro da Indústria e do Comércio, em 12 de agosto de 1969, ingressou a FAÇO com um pedido de falência de Herberto Ramos Indústria e Comércio S.A.

O pedido baseou-se em títulos que não autorizavam a propositura da decretação do estado de insolvência, ficando caracterizado o interesse da referida companhia em prejudicar a concorrente brasileira. Acresce que a FAÇO era empresa controlada pelo capital estrangeiro, inicialmente pelo grupo sueco Aga Aktiebolag, e depois vendida à Allis Chalmers, grupo norte-americano que se associou à Fiat italiana para a produção de tratores. Essa associação, aliás, foi celebrada não só para vigorar no mercado brasileiro, pois que há entendimento semelhante em vigor também na França.

Herberto Ramos, inconformado com o pedido de falência que caracterizava o intuito de alijar sua firma de concorrer no mercado brasileiro de tratores, requereu a condenação da empresa integrante do Grupo Fiat-Allis Chalmers, por prática de concorrência desleal. A irregularidade está tão claramente delineada, que o mais alto órgão judiciário do País, o Supremo Tribunal Federal, condenou o consórcio estrangeiro a indenizar Herberto Ramos Indústria e Comércio S.A., por todos os prejuízos ocasionados pelo requerimento doloso de falência.

Vejamos como o ilustre Relator focaliza a questão.

"Herberto Ramos Indústria e Comércio imputam à empresa Fábrica de Aços Paulista S.A. a autoria de uma manobra destinada a alijá-la da possibilidade de aprovação do seu projeto de montagem de uma fábrica de tratores de esteira. Tal manobra seria ter a Fábrica de Aços Paulista requerido a falência de Herberto Ramos Indústria e Comércio, no momento preciso em que tal firma se achava prestes a vencer a concorrência para a instalação da referida fábrica de tratores". E conclui:

"O que em verdade se verifica é que há uma discrepância fundamental nas datas, do pedido de falência e da concorrência. A data da concorrência foi 03-08-70 e a do pedido de falência 10-09-70, sendo portanto evidente que um fato ocorrido *a posteriori* não viria prejudicar a participação de Herberto Ramos na concorrência para a fábrica de tratores de esteira".

Não é certo, como afirma o Relator, que "a data da concorrência foi 03-08-70".

A concorrência era ato complexo, onde participariam na forma da legislação específica, não somente o GEIMOT, mas, também, em instân-

cia final, o próprio Ministro da Indústria e do Comércio, na condição de Presidente do C.D.T.

Veja-se a disciplina contida no Decreto n.º 65.016, de 18-08-60:

"Art. 10 — As decisões dos Grupos Executivos Industriais serão tomadas por maioria de votos, presentes pelo menos a metade de seus membros, e serão consubstanciadas em Resoluções firmadas pelo respectivo Secretário-Executivo e pelo Secretário-Geral do C.D.I. e submetidos à homologação final do Ministro da Indústria e do Comércio e Presidente do C.D.I. que poderá vetá-las quando estiverem em desacordo com a orientação do C.D.I."

Logo, o processo de concorrência não se encerraria com a resolução do GEIMOT (que é Grupo Executivo Industrial), visto como seria, ela, submetida à homologação ministerial, disso podendo resultar a sua reforma.

No caso da concorrência para implantação da fábrica de tratores, estas foram as fases da sua tramitação:

03-08-70 — Reunião n.º 29/70 do GEIMOT (fixação dos critérios de exame dos projetos, classificação obtida pelos concorrentes, e recomendação para a elaboração do relatório final).

10-08-70 — Reunião n.º 31/70 do GEIMOT (aprovação da minuta final do Relatório "que, após assinatura, será encaminhado ao Senhor Ministro, através da Secretaria-Geral do C.D.I.").

12-08-70 — Memorando GEIMOT/m/074/70 (encaminha "à superior apreciação do Senhor Ministro, o anexo parecer, cuja redação final foi aprovada em reunião de 10 de agosto de 1970").

23-10-70 — Ofício GEIMOT/C/498/70 (comunica à empresa Herberto Ramos que "O projeto para fabricação de tratores de esteiras marca UTB, modelo S-651 (protocolos CDI/SECOP/066/70, de 11-02-70 e GEIMOT 184/70, de 11-02-70), encontra-se em análise neste Ministério").

17-11-70 — Homologação, pelo Senhor Ministro da Indústria e do Comércio, do parecer do GEIMOT, após audiência e concordância dos demais membros do Conselho de Desenvolvimento Industrial".

O requerimento de falência foi datado de 10-09-70, e ajuizado em 21-09-70 — logo, no período em que o processo, saído do GEIMOT, estava em mãos do Sr. Ministro da Indústria e do Comércio, para exame do parecer, e sua homologação ou veto.

O Senhor Deputado Relator identifica o parecer do GEIMOT (de 03-08-70) com o próprio julgamento ministerial da concorrência (de 17-11-70), para alegar que o pedido de falência (de 10-09-70), já encontrou a concorrência julgada.

Na verdade, a falência foi ajuizada enquanto os membros do CDI examinavam o projeto, e antes da homologação ministerial.

Não consignou o ilustre Relator o fato inconteste da condenação, pelo Supremo, da Fiat-Allis Chalmers (grupo que detinha o controle da Fábrica de Aços Paulista, proponente de ação de falência), por concorrência desleal.

Ainda em sua denúncia, indica o Sr. Herberto Ramos fato ocorrido em 1960, alegando haver sido sua empresa prejudicada em benefício da companhia norte-americana Estaleiros Ellicott S.A. O Departamento de Portos, Rios e Canais firmou na época com essa empresa estrangeira contrato de fornecimento de dragas, quando a firma pernambucana era a única no País que produzia tal equipamento. Mediante inquérito administrativo, o ajuste foi considerado lesivo aos interesses nacionais, mesmo porque, antes de aplicar qualquer capital no Brasil, já recebia a Ellicott o montante de mais de 50 milhões de cruzeiros (preços de 1959). Tendo ouvido a Consultoria Geral da República, decidiu em 1961, o então Presidente Jânio Quadros, decretar a nulidade do acordo celebrado em agosto de 1960 entre o Ministério da Viação e Obras Públicas e os Estaleiros Ellicott do Brasil S.A.; exigir a devolução dos 54 milhões de cruzeiros recebidos antecipadamente pela Ellicott. Estranhamente, o processo administrativo originado pelo inquérito desapareceu. Anos depois, tentava inutilmente o Marechal Juarez Távora, então Ministro da Viação e Obras Públicas (1966), determinar o seu paradeiro.

Conclusões

As denúncias de Herberto Ramos não podem assim ser ignoradas, pois revelam as agruras por que passa o empresário nacional ao enfrentar poderosos grupos multinacionais. A própria sobrevivência da empresa pernambucana está pontilhada dos mais variados recursos (ações judiciais, protestos pedindo providências a órgãos do Poder Executivo, etc.) para conseguir subsistir no meio da concorrência desenfreada, e freqüentemente desleal, que lhe têm movido as empresas estrangeiras que dominam o setor. E trata-se de setor da maior importância para a economia nacional, qual seja, o da produção de máquinas e equipamentos agrícolas (dragas, escavadeiras, tratores, etc.) e que — segundo o Governo — deve receber atenções especiais para que o BRASIL se desonere paulatinamnte da gravoso importação de bens de capital.

As denúncias de Herberto Ramos constituem mais um forte indício, para não dizer prova, de que os mecanismos brasileiros de combate ao abuso do poder econômico e de proteção à empresa nacional se encontram extremamente falhos, ao contrário do que entende o nobre Relator (chegam a "desaparecer" processos administrativos dos mais altos escalões da República, quando não emperram nas burocráticas gavetas e nos escaninhos da tecnocracia desinteressada).

Constituem, a nosso ver, dados altamente elucidativos quanto ao comportamento do capital estrangeiro e das grandes empresas multinacionais, evidenciando o cuidado e a fiscalização permanente que estão a exigir do Poder Público.

4 — *Denúncia da "Pilão S.A."*

Encaminhada pelo Sr. Milton Pilão, a denúncia acusa a empresa alemã Voith S.A. — única fornecedora de toda a linha de equipamentos para a produção de papel e celulose no Brasil — de atos que caracterizam sem sombra de dúvida a concorrência desleal e a tentativa de açambarcamento de mercado.

A Pilão S.A., firma genuinamente nacional, fabrica alguns dos equipamentos utilizados no setor de papel e celulose, com tecnologia desenvolvida por técnicos brasileiros, estando inclusive exportando seus produtos e realizando conferências no exterior sobre a tecnologia de produção, através de seus técnicos. Ocorre, entretanto, que ainda não fabrica, segundo explica na denúncia, a máquina de formar papel, que representa cerca de 80% do valor dos equipamentos utilizados na produção de papel. A Voith só fornece essa máquina se o investidor comprar dela toda a linha de equipamentos. Estes são fornecidos como brindes ou a preços irrisórios, sufocando assim o competidor nacional.

Para nosso espanto, alega o relatório do nobre Deputado Herbert Levy:

"A CPI averiguou este fato e constatou sua veracidade, não havendo entretanto mecanismos legais que proibam a Voith de "oferecer como brinde" uma parte dos equipamentos quando é grande o montante da compra"

Conclusão realmente estarrecedora: segundo esse raciocínio não haveria mecanismos legais para coibir a concorrência desleal caracterizada, nem as manobras de açambarcamento do mercado. A partir de que valor se consideraria "grande o montante da compra?" Qualquer companhia estaria à mercê de outra mais poderosa, que pudesse vender com prejuízo seus produtos por algum tempo, até levar à quebra seus concorrentes mais fracos.

Curiosamente, também, excusa-se o Sr. Relator de fazer qualquer comentário sobre a atitude aética e perniciosa à indústria nacional, em que incide a Voith, prejudicando a decantada "livre concorrência". Se a CPI averiguou a veracidade do fato; se a Voith — utilizando sua posição de única fabricante de produtos essenciais no setor de papel e celulose — obriga a que os demais produtos também sejam comprados nas suas mãos, o mínimo que se poderia desejar seria uma firme condenação dessa prática monopolística, e não uma total omissão, baseada no argumento especioso de que a "legislação brasileira não proibe que se ofereçam brindes"

O crime contra a livre concorrência está claramente caracterizado. Se o Deputado Relator se sente autorizado a fazer o panegírico da IBM, baseado nas palavras do seu próprio Presidente, é curioso que não se sinta autorizado a denunciar a conduta aética da Voith S.A

Sugestão

A denúncia, acompanhada de todos os elementos coligidos pela CPI, deve ser encaminhada ao CADE para os fins da Lei n.º 4 137. Nos termos

desse diploma legal, o CADE instaurará de imediato o competente procedimento, a fim de apurar em profundidade e penalizar devidamente, a prática de concorrência desleal e abuso do poder econômico.

5 — *O Caso Cominci*

Assunto da mais alta relevância foi trazido à CPI pelo General Orlando Moreira Torres, referente a fraudes fiscais, superfaturamento na importação de equipamento e manobras no sentido de transferir o controle acionário da Cia. Mineira de Cimento Portland S.A. a grupo estrangeiro.

Para a CPI o que se afigura mais importante, no caso, é o fenômeno da "desnacionalização" e como ela se processou.

Certo que — no tocante às sanções fiscais — "deu-se o recolhimento à multa e competente correção aos cofres da Fazenda Pública, na forma da lei" — como assevera o nobre Relator. O mesmo quanto às diferenças cambiais, relativas ao material licenciado e ao importado.

O aspecto penal, contudo precisa ser melhor avaliado — no que tange à alegada decorrência de lapsos prescricionais.

E, sobretudo, merece ser mencionado o parecer do Consultor-Geral da República, Dr. Adroaldo Mesquita da Costa, e suas judiciosas conclusões.

Esse alentado parecer aborda, inclusive, o exaustivo trabalho feito pela CGI, sob a Presidência do General Acindino Ferreira da Silva. É a CGI quem aponta: a necessidade de junta governativa na Empresa; a responsabilidade de funcionários da CACEX pela não punição dos responsáveis que aponta (Administradora Cimento Lafarge, Cie. des Fives Lille et Cail e o Sr. Adolf Marcus); que os responsáveis pelas fraudes eram representados pela CIMENTINVEST e pela CREDO, com sedes no Rio de Janeiro; que os beneficiários do superfaturamento foram a Lafarge, a Five Lille e Adolf Marcus; que houve, desde o início, idéia de fraudes daqueles que se esconderam na *holding CIMENTINVEST*, "quer transformando as ações nominativas em "ao portador", quer alterando as licenças de importação para permitir fraudes cambiais; *que houve coação do grupo majoritário estrangeiro* para reduzir a participação acionária do grupo nacional e, também, para abolir o quorum de 4/5".

Enfim, após diversas outras considerações, sugere o relatório do Presidente da CGI, General Acindino Ferreira da Silva, duas medidas básicas e alternativas ao Governo:

— a aplicação do Decreto-lei 6 230 (50% das ações nominativas e pertencentes a brasileiros); ou, desapropriação das ações ao portador — para retornar o controle da indústria ao capital nacional.

Analisa, ainda, o parecer, o relatório elaborado pela Comissão de Inquérito proposta pelo Secretário do Conselho de Segurança Nacional e composta por membros dos Ministérios de Minas e Energia e da Fazenda, e um representante da Procuradoria Geral da República.

Concluindo, em parecer *reservado*, o nobre Consultor-Geral de então, Dr. Adroaldo Mesquita da Costa, sugere várias medidas, dentre as quais

algumas coincidentes com as sugestões da CGI. No item 6.8 indica o próprio art. 73 do Decreto-lei 2.627 (Sociedade por Ações) como solução, no sentido de *cassar* a autorização concedida para exploração industrial, como ainda no item 6.9 sugere a *desapropriação* das ações ao portador (ou nominativas) por entidade pública ou interesse social.

Segundo alguns elementos coligidos pela CGI, o Sr. Presidente da República aprovou o item 6.7, letras *a, b* e *c,* (providências para o recolhimento de divisas não utilizadas, proibição de registro de contrato de assistência técnica, etc.) e encaminhar aos Ministros da Indúsria e do Comércio, do Planejamento e da Fazenda, para opinarem, as sugestões dos itens 6.8 e 6.9 *(cassação da licença e desapropriação das ações).*

No tocante às assembléias que transformaram ações nominativas em "ao portador" — em que pese já haver o S.T.F. julgado o caso — é necessári osalientar a riquesa de detalhes oferecida pelo relatório da CGI e os alentados pareceres do maior jurista pátrio, Pontes de Miranda, sobre *cassaão de autorização e desapropriação de ações.*

Neste passo a CPI deve se deter, tendo em vista o julgado do Pretório Excelso, para sugerir modificações legais impeditivas de fatos como esses, quais sejam, *desnacionalizações de atividades essenciais à segurança nacional.* A exigüidade de tempo nos impede de apresentar as modificaões sugeridas, agora.

Deve-se registrar também a convocação do ex-Ministro da Fazenda, Professor Delfim Neto, para depor sobre o assunto, uma vez que teria sido contrário à desapropriação pelos ônus excessivos causados aos cofres públicos. A CPI queria esclarecer exatamente o fato de poderem-se compensar os débitos fiscais com o montante (ou parte dele) indenizatório. Entretanto, a convocação do ex-Ministro — aprovada unanimemente — foi revogada pela maioria arenista da CPI.

De qualquer forma, como o processo administrativo se encontra no âmbito da Presidência da República, cabe-nos fazer estes registros para sugerir a Sua Excelência, o Senhor Presidente da República, que esgote os meios legais disponíveis no sentido de *punir* os faltosos e possibilitar, por ato administrativo próprio, a plena defesa dos interesses nacionais na exploração do subsolo brasileiro.

Devemos encaminhar a Sua Excelência toda a documentação existente na CPI sobre o assunto.

6 — *Ação das multinacionais no suprimento do aço — Rheem*

Em nossas mãos um processo de denúncia relativa à atuação da Companhia Siderúrgica Nacional, especificamente a partir de 1969, protegendo um grupo de empresas de capital estrangeiro, Grupo Rheem, em detrimento de outras empresas nacionais.

A referência atinge diretamente a pessoa do ex-Presidente da CSN, General Edmundo de Macedo Soares, que "mesmo como Ministro da Indústria e do Comércio deu cobertura à RHEEM para a qual tudo é mais fácil", conforme a citação.

Conclui afirmando que a participação da Rheem na produção da Folha Não Revestida (FNR, nome pelo qual é conhecida a matéria-prima para a fabricação de latas para embalagem de óleo combustível e semelhantes, e fornecida pela CSN) é atualmente de 2 000 toneladas mensais, o que representa 65 a 70% da atual produção da CSN. E menciona que o General, agora, tem 1 milhão de ações da empresa Rheem Metalúrgica S.A. e está sendo ventilada a sua promoção a Presidente da Rheem Internacional com sede em N. York.

Cabe aqui adiantar que o General é, ou era, o Presidente das empresas, ou quase todas as empresas do Grupo Rheem, que ao final, como conseqüência das diversas fusões e incorporações, resultou em uma só entidade, a RHEEM METALÚRGICA S.A., conforme Assembléia-Geral Extraordinária de 3 de janeiro de 1974.

Este processo de denúncia vem sem menção do nome do autor, sem assinatura, nem está datado.

Compõe-se de uma explanação (fls. 1 a 5) onde formula as acusações.

Seguem-se cópias de alguns balanços e Atas, recortados de periódicos, sem seqüência cronológica, de diversas empresas que constituem o Grupo Rheem (fls. 6 a 18). Algumas dessas cópias contém trechos totalmente ilegíveis.

Finalmente, até a fl. 43, figuram informações cadastrais, algumas com anotações confidenciais de certas empresas, fornecidas por firmas especializadas que, todavia, não se identificaram.

Assim temos, em português, informes da Parmet — Participações Metalúrgicas S.A., de junho de 1971 e de agosto de 1972; da Rheem Metalúrgica Ltda. (Rio de Janeiro), de 15 de março de 1971 e de 20 de março de 1972. E em inglês, da Rheem Manufacturing Company (N. York), de maio de 1972.

Essa exposição será pois desdobrada em três partes; a primeira, relacionada com as denúncias constantes das fls. 1 a 5, que nada mais é que um resumo do que ali se pode ler. A segunda parte, um histórico do que é ou foi o Grupo Rheem no Brasil: as empresas, fusões e incorporações. E a terceira, uma confirmação dos diversos papéis inseridos no processo (Atas e Balanços).

Tratando-se de um documento apócrifo, parece que os únicos documentos que poderão servir de provas às referências do denunciante seriam as cópias das atas e balanços onde figura o nome do Sr. Edmundo de Macedo Soares e Silva, na qualidade de Presidente.

1.ª Parte — *Da Denúncia*

O relatório faz citação à entrada no País, da empresa americana RHEEM INTERNACIONAL INC., "provavelmente convidada pelas suas clientes pelo mundo afora as, assim chamadas, sete irmãs: Esso, Texaco, Atlantic, Castrol, Shell, Gulf e Mobil Oil (Socony Vacuum)."

Mediante uma série de manobras de compras e incorporações de empresas de capital nacional e estrangeiro, com o objetivo de absorver

o mercado de produção da linha completa de embalagens metálicas (tambores, baldes e latas), cita o relatório, o grupo Rheem "procurou manter sempre um *lobby* para as relações com a CSN".

Com isso, consegue a prioridade do fornecimento de sua matéria-prima (folha de flandres semi-acabada) pela CSN, além da política protecionista quanto ao fornecimento às demais empresas interessadas.

Há referência expressa ao presidente da CSN, General Edmundo de Macedo Soares e Silva, que, posteriormente, "assume a presidência da PARMET", empresa *holding* do grupo, detentora das ações da RHEEM.

O grupo RHEEM iniciou suas atividades no Rio de Janeiro, com a fabricação de tambores e baldes para óleos lubrificantes, graxas e produtos químicos. Desejava, todavia, entrar na fabricação de latas, cobrindo assim, a linha completa de embalagens metálicas: "tambores, baldes e latas para a sua clientela americana".

A RHEEM comprou a Metalúrgica Brasileira do Rio de Janeiro, entrando na atividade de fabricação de latas com especialidade para os tipos adquiridos pelas companhias petrolíferas.

Em 1970, com a crise de folha de flandres, a CSN, alegando defender o mercado de latas, dá início à fabricação de um produto laminado semi-acabado, chamado "chapa preta brilhante" e mais tarde "folha não revestida (FNR)". É a mesma folha de flandres, porém, sem o estanho.

Assim:

a) A CSN desvia da folha de flandres um laminado para vendê-lo, semi-acabado, bem mais barato, agravando a carência do mercado de folha de flandres.

b) Este produto (FNR) é oferecido praticamente só a Rheem, numa espessura especial (0.21), que a CSN recusa-se a produzir para outros clientes.

c) Aos interessados na FNR a CSN responde não ter cota para distribuir ou alega falta de tradição de consumo.

d) Esse novo material é vendido à Rheem e a alguns poucos que porventura conseguiram pequena tonelagem a um preço 18% mais baixo do que o preço correspondente à folha de flandres (agora é de 15%).

e) A CSN introduz tamanho *ideal* para a lata de óleo lubrificante, o que negava aos clientes normais.

f) A CSN afirma ter mais lucro com este material FNR), mais barato, do que na folha de flandres cujo preço subiu muito, devido a sua escassez. Esta é importada pelos consumidores a 550/600 dólares a tonelada.

Outras afirmações: a Rheem está com tudo:

g) O ex-presidente da CSN e mais tarde Ministro da Indústria e do Comércio na sua folha de pagamento.

h) Mesmo como Ministro da Indústria e do Comércio, o General dá cobertura à Rheem para a qual tudo é mais fácil.

i) Matéria-prima especial e ideal a um preço bem mais reduzido.

j) Quase exclusividade na compra dessa matéria-prima.

Pouca variedade de tipos a fabricar.

Clientes assegurados.

A Rheem entra no mercado a preço de *dumping*. Absorve 85% do mercado de latas de lubrificantes, 100% de baldes e 75% de tambores.

Mais tarde os preços são aumentados.

Enquanto que a produção de folha de flandres estaciona, a de FNR (que é a mesma folha de flandres sem estanho) aumenta a cada ano. Aumentou 250% em 4 anos.

Teima-se em produzir o semi-acabado (FNR) barato e importa-se o caro, quando (embora afirme o contrário) tem possibilidade de estanhar o laminado que ela entrega como FNR, transformando-o assim em folha de flandres e vendê-lo bem mais caro.

Participação da Rheem na produção da FNR: cerca de 65 a 70% da atual produção da CSN.

Finalmente menciona que o Sr. General, agora tem 1 milhão em ações da empresa Rheem Metalúrgica S.A.; e está sendo ventilada a sua promoção a presidente da Rheem Internacional com sede em N. York

2.ª Parte — *O que é a Rheem Metalúrgica S.A.*

As empresas que constituem o grupo Rheem, referidas na denúncia, são:

— Rheem Manufacturing Co. — sede em New York — N.Y.
— Rheem International Inc. — sede em New York — N.Y. (subsidiária da Rheem Manufacturing Co.)
— Parmet — Participações Metalúrgicas S.A. — Rio de Janeiro.
— Metalgráfica Rheem S.A. — São Paulo — SP.
— Rheem Metalúrgica de São Paulo Ltda. — São Paulo — SP.
— Rheem Metalúrgica S.A.

A RHEEM MANUFACTURING CO., com sede em New York — N.Y., que é uma subsidiária da City Investing Co., de New York, N.Y., tem, por sua vez, 3 subsidiárias:

— Rheem International Inc. — sede em New York — N.Y.
— Acme Industries Inc. — sede em Jackson — Michigan.
— Continental Engineering Corp. — sede: Lancaster — Texas.

Apenas a Rheem Manufacturing Co. opera com subsidiárias em 32 países, inclusive o Brasil, além de outros na América do Sul, com 96 fábricas; com capital que varia sempre de 51 a 100%.

A METALGRÁFICA RHEEM S.A. (São Paulo) teve origem na compra da Metalgráfica Brasileira S.A. (do grupo Metalúrgica Matarazzo), pelo grupo Rheem. Em fevereiro de 1972 o controle acionário foi transferido para a Rheem Metalúrgica Ltda.

A RHEEM METALÚRGICA LTDA., organizada em 1963, sendo o maior cotista a Parmet — Participações Metalúrgicas S.A. (Rio de Ja-

neiro); originou-se da Rheem Metalúrgica S.A. constituída em 1947, incorporando o acervo da firma Eletrometal Ltda., que iniciara seus negócios em 1939. Esta Rheem Metalúrgica S.A., constituída em 1947, voltou a ser Sociedade Anônima novamente, pela Assembléia-Geral-Extraordinária da Parmet S.A., em 30-12-1972, englobando todas as outras empresas: as duas Rheem Metalúrgicas Ltda. (Do Rio de Janeiro e de São Paulo), e a Parmet S.A.

Em 1972 adquiriu a fábrica da American Can "Metalúrgica Canco" (firma americana que manteve contratos de assistência técnica, por muitos anos, com a antiga Metalgráfica Brasileira S.A. adquirida pelo grupo Rheem).

A PARMET - PARTICIPAÇÕES METALÚRGICAS S.A. (GB), tem como principal acionista a Rheem International Inc. e/ou Rheem Manufacturing Co., ambas com sede em N. York.

Era a detentora de quase a totalidade das ações das empresas por cotas de responsabilidade limitada, Rheem Metalúrgica Ltda., com sede no Rio de Janeiro e Rheem Metalúrgica de São Paulo Ltda. com sede em São Paulo.

Os demais sócios brasileiros estão ligados à firma Metalbrasa — Metalúrgica da Bahia S.A., com sede em Salvador, BA, da qual a Rheem Metalúrgica Ltda. é também grande acionista: 20% da Metalbrasa pertence à SOLUTEC (Esso).

Essas duas firmas, Rheem Metalúrgica Ltda. (Rio) e Rheem Metalúrgica de São Paulo Ltda. (São Paulo), tinham, como segundo sócio, com 10 cotas em cada uma dessas empresas, o Sr. Fernando Pernambuco (Diretor Gerente da Parmet).

Conforme a Assembléia-Geral-Extraordinária de 31 de dezembro de 1973, a PARMET incorporou as empresas Rheem Metalúrgica Ltda. (do Rio) e a Rheem Metalúrgica de São Paulo Ltda. mudando a denominação social para RHEEM METALÚRGICA S.A. (resultado da incorporação das três — Parmet S.A. e as duas Limitadas).

Por deliberação da Assembléia-Geral-Extraordinária realizada em 3 de janeiro de 1974, a Rheem Metalúrgica S.A., por Escritura Pública de 3 de janeiro de 1974, efetivou a incorporação da Metalgráfica Rheem S.A. (de São Paulo) (Balanço consolidado junto ao processo).

3.ª Parte — *Elementos do processo e resumo das atas e balanços (com* enxertos elucidativos da assessoria).

Elementos constantes no processo: (na ordem da pasta)

— Exposição da matéria (fls. 1 a 5)
— Balanço de Consolidação da Rheem Metalúrgica S.A., em 31-01-74 (incorporadas já todas as empresas)
— Ata da Assembléia-Geral-Extraordinária, da Metalùrgica Rheem S.A., realizada em 02-01-74

— Ata da Assembléia-Geral-Ordinária da Metalúrgica Rheem S.A., realizada em 30-04-73
— Ata da Assembléia-Geral-Extraordinária, da Metalgráfica Rneem S.A., realizada em 31-08-73
— Balanço da Metalgráfica Rheem S.A. e Relatório da Diretoria, em 31-12-72
— Balanço da Rheem Metalúrgica Ltda., e Relatório da Diretoria, em 31-12-72
— Ata da Assembléia-Geral-Extraordinária, realizada em 14-12-72, da Parmet — Participações Metalúrgicas S.A.
— Ata da Assembléia-Geral-Extraordinária, realizada em 30-12-72, da Parmet — Participações Metalúrgicas S.A.
— Ficha de informação cadastral, confidencial, da firma Parmet — Participações Metalúrgicas S.A. e respectivos sócios, com cópia do balanço geral realizado em 31-12-71 (da Parmet S.A.) (fls. 1 a 3)
— Fichas de informação cadastral, confidencial, em inglês, da empresa Rheem Manufacturing Co., e respectivos sócios (9 fls.)
— Ficha de informação cadastral da Rheem Metalúrgica Ltda. com balanços encerrados em 31-12-71 (6 fls.)
— Fichas de informação cadastral da firma Parmet — Participações Metalúrgicas S.A. (3 fls.)
— Idem, da firma Rheem Metalúrgica Ltda. (4 fls.)

Rheem Metalúrgica Ltda.

Documentos:

1 — Balanço Geral encerrado em 31-12-72 e Relatório da Diretoria:

Balanço:	Capital no exterior	12,1 milhões
	Capital no País	2,3 milhões
	Lucros não distribuídos	19,3 milhões

Relatório: Referência ao grupo Rheem no Brasil.

Em fevereiro de 1972 foi adquirido o controle acionário da Metalúrgica Canco S.A., em São Paulo, que passou-se a chamar Metalúrgica Rheem S.A. (Aquisição feita com empréstimo em moeda corrente estrangeira, feito junto ao The First National City Bank — Nassau — 13.290.000 cruzeiros).

Objetivo: destina-se à fabricação de latas para o acondicionamento de produtos químicos ..... e bebidas.

Em dezembro de 72 procedeu-se à unificação parcial das atividades do grupo, incorporando as subsidiárias Rheem Metalúrgica Ltda., do Rio de Janeiro, e a Rheem Metalúrgica de São Paulo Ltda., em São Paulo.

Essas incorporações foram concluídas em 30-12-72. Alterou a denominação antiga, de Parmet — Participações Metalúrgicas S.A. para a atual denominação: Rheem Metalúrgica S.A.

O valor llquido da incorporação foi levado à crédito da conta Lucros e Perdas (Cr$ 18.290.000,00).

Assinam:

Edmundo de Macedo Soares e Silva — Diretor-Presidente
Fernando Pernambuco — Diretor-Vice-Presidente Executivo
Carlos Pinto Bergallo — Diretor-Financeiro
Francisco Romano Cardoso — Diretor-Comercial.

PARMET — Participações Metalúrgicas S..A

Tem como principal acionista a Rheem Manufacturing Co., com sede em New York, Estados Unidos da América do Norte (Informações da ficha cadastral). Porém, na Ata da A.G.E. de 30-12-72, quando foram incorporadas as sociedades por cotas de responsabilidade limitada do Rio e de São Paulo, figura um representante da Rheem International Inc., que é uma das subsidiárias da Rheem Manufacturing Co.

Documentos:

A.G.E. de 14-12-72
A.G.E. de 30-12-72

Diretoria:

Presidente: Edmundo de Macedo Soares e Silva
Diretor-Gerente: Fernando Pernambuco
Diretor-Secretário: José Thomaz Nabuco de Araujo
Diretor-Financeiro: Carlos Pinto Bergallo
Diretor-Industrial: Fernando Torres Bergallo
Diretor-Comercial: Francisco Romano Cardoso.

Assembléia-Geral-Extraordinária de 14-12-72 — à rua Prefeito Olímpio de Mello, 721/801.

Presidência: Edmundo de Macedo Soares e Silva.

Convocação feita por cartas dirigidas aos acionistas. Presente a totalidade do capital social, pode aprovar a proposta da Diretoria, de incorporação à Sociedade, das Rheem Metalúrgica Ltda. (do Rio) e Rheem Metalúrgica de São Paulo Ltda., na forma do Decreto-lei n.º 2.627/940, art. 152, ou seja, procedendo-se à avaliação do patrimônio líquido das sociedades a serem incorporadas, por meio de um laudo de avaliação,

que servirá de base para a Parmet proceder ao aumento de seu capital pelo valor equivalente ao do patrimônio líquido apurado, deduzida a parte proporcional às cotas do Capital que a Parmet possui nas referidas empresas, e entregando as ações correspondentes ao aumento que lhe couberam aos outros acionistas das sociedades incorporadas.

Informa que a Parmet S.A. era, "atualmente", retentora da quase totalidade das cotas representativas do capital social das referidas empresas incorporadas.

Altera os Estatutos Sociais, na parte que compete.

Aceita os peritos sugeridos pela acionista Rheem International Inc."

Assinam:

Edmundo de Macedo Soares e Silva, Carlos P. Bergallo, Fernando Pernambuco, José T. N. de Araujo e Alfeu Francisco Maciel Braga, por si e como procurador da Rheem International Inc., e Fernando T. Bergallo.

Certidão da Junta Comercial do Estado da Guanabara.

Assembléia-Geral-Extraordinária de 30-12-72

Presidida por Fernando Pernambuco.

Convocação por cartas dirigidas a cada um dos acionistas, e presente a totalidade do capital social.

Objetivo:

Dar prosseguimento às incorporações das Sociedades Rheem Metalúrgica Ltda. e a Rheem Metalúrgica de São Paulo Ltda.

Foram lidas as atas das referidas sociedades, de 15-12-72, que aprovam as bases da operação e autorizam as respectivas diretorias a praticar todos os atos necessários à incorporação.

Lido o Laudo de Avaliação elaborado pelos peritos, dos respectivos patrimônios líquidos, que foi aprovado.

Rheem Metalúrgica Ltda.	30.943.674,76
Rheem Metalúrgica de São Paulo Ltda.	1.951.645,66
SOMA	32.895.645,42

Foi aprovado o valor líquido de Cr$ 32.890.000,00, desprezando-se as frações.

O capital da Parmet S.A. deveria ser aumentado daquele valor, deduzido o valor correspondente ao percentual da participação da sociedade incorporadora no capital social das sociedades incorporadas.

Como a Parmet S.A. é proprietária da totalidade do capital social das sociedades incorporadas, exceto a relação de 10 cotas de capital de cada uma das sociedades incorporadas, do valor unitário de Cr$ 1,00 (um cruzeiro), resulta que o capital social da Parmet deveria ser aumentado em Cr$ 20,00 (vinte cruzeiros), devendo o único sócio cotista dessas sociedades receber diretamente da Parmet as ações correspondentes à sua participação no patrimônio líquido das sociedades incorporadas (Cr$ 10,00 em cada uma).

O único cotista, Sr. Fernando Pernambuco, renunciou, expressamente, ao seu direito de receber as 20 ações a que tinha direito.

Com a renúncia, ficou prejudicado o aumento do capital da Parmet, que seria de apenas Cr$ 20,00.

Aprovada a adaptação dos Estatutos, em conseqüência, com a mudança da denominação social para RHEEM METALÚRGICA S.A.

Transcreve os Estatutos Sociais.

Objeto:

A fabricação e o comércio de vasilhames de aço ou de outros materiais (ilegível) metalúrgicos.

Sede na cidade do Rio de Janeiro e filial em São Paulo.

Assinam, entre outros:

Alfeu F. Maciel Braga por si e como procurador da Rheem International Inc., e José Thomaz Nabuco de Araujo por si e como procurador do Acionista Edmundo de Macedo Soares e Silva.

Metalúrgica Rheem S.A. — *C.G.C. n.º* 56 992 399/001 — São Paulo

Documentos: 1 — Balanço Geral encerrado em 31-12-72 (Capital .... Cr$ 17.505.760,00).

2 — Ata da A.G. Ordinária, de 30-4-73 — Apreciação das contas do exercício de 1972.

3 — Ata da A.G. Extraordinária, de 31-8-73 — Mudança de endereço, em São Paulo.

4 — Ata da A.G. Extraordinária, de 2-1-74 — Aumento do capital social, de 17,5 milhões de cruzeiros para 29,8 milhões, com a incorporação de todas as reservas.

Diretoria: Fernando Pernambuco — Vice-Presidente Executivo
Carlos Pinto Bergallo — Diretor-Financeiro
Fernando Torres Bergallo — Diretor-Industrial
Isidoro Calim — Técnico em Contabilidade CRC-SP n.º 71 875

Ata da Assembléia-Geral-Ordinária de 30-04-73

Apreciação das contas do exercício de 1972, Reeleição da Diretoria — Deixa vago o cargo de Presidente.

Apresenta, anexo, o balanço geral encerrado em 31-12-72:

Prejuízos anteriores	4.642.305,04
Despesas diferidas de exercícios anteriores	2.559.512,81
	7.201.817,85

Resultado em 1972: 2.737.677,00
Em 31-12-72: Continua um saldo negativo, de lucros e perdas, de Cr$ ... 1.457.286,48.

Ata da Assembléia-Geral-Extraordiiária de 31-08-73

Tratou só da mudança de endereço: da rua Bororá n.º 97 para a rua Dr. José Áureo Bustamante n.º 301 — Alto da Boa Vista — Santo Amaro — SP.

Ata da Assembléia-Geral-Extraordinária de 02-01-74

Convocada apenas por avisos dirigidos a cada um dos acionistas.
Presente a totalidade do capital social, a Assembléia poderá, validamente, se instalar e deliberar.

Objetivo: aumento do capital, de 17,5 milhões de cruzeiros para 29,8 milhões, capitalizando todos os lucros e reservas existentes, apurados no balanço de 3-12-73, assim:

Reserva legal	48.608,67
Reserva para férias	187.619,61*
Reserva para indenizações	243.601,30*
Reserva para manutenção do Ca. Giro	500.580,00
Reavaliação do Ativo Imobilizado	7.030.459,88
Fundo para Investimentos	57.787,85
Lucros não distribuídos	4.225.582,69
Soma	12.294.240,00

(*) o que poderá ser feito livre de incidência do imposto de renda.
Alterada, em conseqüência, a redação do art. 5.º dos Estatutos Sociais
Certidão da Junta Comercial do Estado de São Paulo.

Esta empresa foi incorporada à RHEEM METALÚRGICA S.A., conforme Assembléia-Geral-Extraordinária de 03-01-74.

Rheem Metalúrgica S.A.

Produto da incorporação e fusão das seguintes:

Rheem Metalúrgica Ltda. (Rio)
Rheem Metalúrgica de São Paulo Ltda. (São Paulo)
Parmet — Participação Metalúrgicas S.A.
Metalgráfica Rheem S.A.

Balanço de Consolidação em 03 *de janeiro de* 1974

Assinam:

Edmundo de Macedo Soares e Silva — Presidente
Fernando Pernambuco — Vice-Presidente
Carlos Pinto Bergallo — Diretor-Financeiro
Fernando Torres Bergallo — Diretor-Industrial
Pedro Vicente Brandi — Técnico em Contabilidade
CRC-BA-2675-T-GB

Capital:

Residentes no exterior	Cr$	27,5	milhões
Residentes no País	Cr$	5,2	milhões
Lucros não distribuídos	Cr$	20,1	milhões
Reservas p/aumento do capital	Cr$	4,2	milhões
Total	Cr$	57,0	milhões
Adiantamento de acionistas, para aumento de capital	Cr$	7,7	milhões
Total	Cr$	64,7	milhões

RHEEM

Denúncia relativa à atuação da Companhia Siderúrgica Nacional, especificamente a partir de 1969, protegendo o Grupo RHEEM, em detrimento de empresas nacionais.

Acusa ainda o General Macedo Soares Silva, ex-Presidente da CSN de ter acobertado as manobras da RHEEM e que o mesmo general seria presidente da PARMET, empresa *holding* detentora das ações da RHEEM.

Em 1970, com a crise da folha de flandres, a Companhia Siderúrgica Nacional, alegando defender o mercado de latas, dá início à fabricação de um produto semi-acabado, chamado — chapa preta brilhante — e mais tarde "folha de flandres não revestida" (FNR) que é a mesma folha de flandres sem o estanho.

Assim:

1 — A CSN desvia da folha de flandres um laminado para vendê-lo, semi-acabado, bem mais barato, agravando a carência do mercado.
2 — Este produto (FNR) é oferecido praticamente só a RHEEM, numa espessura especial (0,21), que a CSN recusa-se a produzir para outros clientes, alegando aos interessados que há falta de quotas ou falta de tradição de consumo.
3 — Esse novo produto (FNR) é vendido à RHEEM e a alguns poucos mais, por um preço 18% (hoje 15%) mais barato do que o preço da folha de flandres normal.
4 — A CSN especifica tamanho ideal para as latas de óleo lubrificante (produzidas pela RHEEM), o que era negado aos clientes normais.
5 — A CSN afirma ter mais lucro com esse produto (FNR), mais barato, do que na folha de flandres cujo preço subiu muito devido a sua escassez. Esta é importada a 550/600 dólares a tonelada.
6 — As empresas que constituem o grupo RHEEM, no Brasil, referidas na denúncia, são:

1) Metalúrgica Rheem S.A. — São Paulo
2) Rheem Metalúrgica de São Paulo Ltda. — São Paulo
3) Parmet — Participações Metalúrgicas S.A. — Rio de Janeiro
4) Rheem Metalúrgica S.A.

1 — A Metalúrgica Rheem S.A., São Paulo, teve origem na compra da Metalúrgica Brasileira S.A. empresa do Grupo Metalúrgica Matarazzo.
2 — Em 30-12-72 a Parmet passou a denominar-se Rheem Metalúrgica S.A. e esta nova empresa tornou-se empresa *holding* do grupo.

Assim, pela denúncia, a RHEEM está sendo amplamente beneficiada:

1 — O ex-Presidente da Cia. Siderúrgica Nacional e, mais tarde Ministro da Indústria e do Comércio (Gen. Macedo Soares e Silva) é o Presidente do grupo e nesta condição, conforme cópia dos atos que nos foram enviados, conduziu as diversas fusões e incorporações.
2 — A matéria-prima especial e ideal a um preço reduzido.
3 — Quase total exclusividade na compra dessa matéria-prima.
Este o teor da denúncia.

Apurações da CPI

Em telex dirigido a esta Comissão, assinado pelo Senhor Hélio S. Vilaça (Vice-Presidente de comercialização da Usina de Volta Redonda), ficou esclarecido que:

1 — A Cia. Siderúrgica Nacional não suspendeu nem reduziu drasticamente a produção de folhas de flandres em benefício da FNR.
2 — A Cia. Siderúrgica Nacional fornece a lista das 5 maiores compradoras da FNR.

FNR	TONELADAS	%
1. RHEEM METALÚRGICA Ltda.	12.310	36,0
2. METALÚRGICA RIO INDUSTRIAL S.A.	5.582	16,3
3. CIA. METALÚRGICA PRADA	3.724	10,9
4. METALÚRGICA MATARRAZZO S.A.	2.919	8,5
5. ESTAMPARIA REAL S.A.	2.223	6,5

O quadro fala por si e mostra que a RHEEM não é a *única concessionária da FNR*, (mas é a maior e detém quase 40% das compras).

3 — Prossegue o telex de Volta Redonda: "Não houve modificações nas dimensões das latas de óleos lubrificantes nos últimos cinco anos".

4 — Preço média FNR:	*1970*	*1971*	*1972*	*1973*	*1973*	*1975*
	1179	1383	1681	1895	2755	3828

Sr. Aloisio Marins do CONSIDER: em seu depoimento perante a CPI afirma:

"A produção do FNR deveu-se a uma imposição do próprio mercado, porque dentro do perfil desse mercado, existia uma falta disponível na área das embalagens de óleos minerais. Essa disponibilidade representava um equivalente a 10 ou 15%. Para efeito de quantificar o problema a produção da folha de flandres da Cia. Siderúrgica Nacional em 1974 foi cerca de 21 a 22 mil toneladas. A produção da FNR foi da ordem de 2 889 toneladas, ou seja, em torno de 10%, o que demonstra que não houve deslocamento da produção de uma em detrimento da outra.

O deficit existente no mercado de folha de flandres impossibilita o deslocamento na produção de 10 ou 15% (caso da FNR).

A Cia. Siderúrgica Nacional incumbiu-se de comprar no exterior a folha de flandres necessária para suprir nosso mercado e repassar os preços. Isso inclusive homogeiniza o preço da matéria-prima, trazendo o equilíbrio concorrencial entre as várias unidades produtoras de latas.

A Cia. Siderúrgica Nacional tem duas linhas de folhas de flandres numa capacidade de 280 mil toneladas. Neste ano, esta capacidade será aumentada para 430 mil. Já no ano que vem estaremos produzindo 610 mil. Para os anos de 1978/79, a previsão é uma produção de 980 mil toneladas de folha de flandres. Ao lado dessa previsão, a que se faz para a FNR, varia entre 50 a 100 mil toneladas, isto é, em torno dos 10% que é um perfil de mercado estabelecido internacionalmente.

Além dessas evidências, o General Edmundo Macedo Soares e Silva afirmou perante a CPI que é um acionista minoritário da RHEEM, apesar de afirmar estar ligado ao grupo há cerca de 25 anos, com interrupções no período em que exerceu funções públicas, e que a Parmet deixou de existir há 3 anos, tendo o General participado do Conselho desta firma no ano de 1970, após ter deixado o Ministério.

7 — Exportação de minérios: Grupo HANNA-ANTUNES

Teor da denúncia: Monopólio praticado pelo Grupo HANNA-ANTUNES na exportação de minério de ferro brasileiro procedente do Vale do Paraopeba e escoado pelo Porto do Rio de Janeiro."

Denunciante: Carlos Roberto Newlands, Diretor da Empresa de Mineração Esperança S.A.

Denunciados: Grupo HANNA-ANTUNES — Rede Ferroviária Federal S.A.

Implicações: Prejuízo para os demais exportadores.

Depoimentos

O Presidente do Sindicato Nacional da Indústria de Extração de Ferro e Metais Básicos, ao responder interpelação do Sr. Deputado Moreira Franco sobre quais os critérios adotados pelo Sindicato para a fixação das quotas de exportação, através da Central do Brasil — Porto do Rio de Janeiro — das diversas empresas de mineração, esclareceu que a distribuição é procedida de acordo com a qualidade do minério, tradição da empresa, investimentos feitos, enfim, uma série de critérios até mesmo de ordem subjetiva dos componentes da Comissão de Quotas, órgão de assessoramento do Sindicato.

O General Milton Mendes Gonçalves, Superintendente da Rede Ferroviária Federal S.A., por sua vez, afirmou que "é justa, certa e correta a informação de que o preço unitário dos mineradores, em face da forma do contrato assinado com o Grupo HANNA, é maior do que o preço do Grupo HANNA. Afiançou ainda ter sido nomeada "uma comissão para estudar, junto com o Grupo ANTUNES, a fórmula estabelecida há cinco anos, a fim de verificar se realmente há possibilidade de modificação dessa fórmula, para que se chegue a outro preço, ou constatar se esse preço é correto".

Investigações e Diligências

Não foram efetivadas investigações ou diligências para elucidação dos fatos.

Conclusões

Ficou demonstrado no depoimento do Presidente do Sindicato que a Rede Ferroviária Federal S.A. delega àquele órgão competência para fixar quotas de exportação através do Porto do Rio de Janeiro. Viu-se também, que não há critérios rígidos previamente estabelecidos que possibilitem a todas as empresas concorrerem em igualdade de condições. Por isso, é de se reconhecer procedente a denúncia, pois se não há um monopólio

perfeitamente caracterizado, não resta a menor dúvida de que o Grupo HANNA-ANTUNES desfruta de grandes privilégios, pois conta com uma quota equivalente a 48% do total a ser transportado ao Porto do Rio de Janeiro, além de gozar de regalias tarifárias, com preços de frete inferiores aos dos demais exportadores de minério.

Sugestão

O Senhor Ministro dos Transportes deve ser inteirado, por esta CPI, de todos os documentos e depoimentos relativos à denúncia, para que tome as providências requeridas. Urge tornar o procedimento da RFF S.A. compatível com o princípio de eqüidade, evitando-se favorecimentos, em benefício, até, da própria empresa.

8. *H. J. Pagano Botana*

A presente denúncia prende-se à inexistência no Brasil de legislação que possibilite a realização de estudos Farmaco-clínicos e de Investigações Clínicas no País, e, conseqüentemente, também à inexistência de profissionais no setor, ou seja, farmacologistas clínicos.

Propõe o autor (Dr. H. J. Pagano Botana) seja estabelecida uma legislação regulamentadora da execução desses estudos e a inclusão da disciplina de Farmacologia Clínica nos currículos das escolas médicas.

Conclusão

Por falta de tempo não poderá a CPI propor as providências legislativas sugeridas, dentro do prazo regimental.

Cumpre-nos registrar, contudo, que estudaremos convenientemente a matéria a fim de disciplíná-la legalmente, por entendermos da mais alta importância o assunto ventilado.

9. *Lamsa*

Lamsa — Laminação e Artefatos de Metais S.A., empresa sediada na capital do Estado de São Paulo, à rua Tobias Barreto, n.º 812, formula denúncia indicativa de desvio de incentivos governamentais destinados ao incremento do setor de exploração e redução do alumínio.

A empresa denunciante, que se afirma detentora de capitais e tecnologia essencialmente nacionais e pioneira no ramo de laminação de alumínio no Brasil, datando de 1943 o início de suas atividades, alega que, a duras penas sobreviveu, assistindo o desmantelamento de empresas congêneres, como a ISAM — Indústria Sul Americana de Metais e a Laminação Nacional de Metais, em virtude não só das "atividades das multinacionais no setor bem como das empresas que se integraram no esquema dessas".

Esclarece o denunciante que os incentivos do Governo no sentido de incrementar o aproveitamento de nossas imensas reservas de bauxita podem ser assim fixados:

I — Financiamento especial a custo baixo;
II — Garantia de remuneração do capital investidor no setor;
III — Garantia de absorção da produção nacional, mediante "uma política tarifária contigenciada e flexível".

Esses incentivos visariam a precisamente tornar o Brasil auto-suficiente na produção de alumínio, por aplicáveis ao setor de transformação da bauxita em alumínio bruto.

Relata a LAMSA — Laminação e Artefatos de Metais S.A., que o perigo seria o desvio das referidas medidas de proteção, gerando recursos para as empresas de transformação, que passariam a aplicá-los na semimanufatura e na manufatura do alumínio, setores estes nos quais as empresas nacionais já tinham potencial a atender.

Registra essa empresa que, em conseqüência do assinalado desvirtuamento, o que ocorreu foi justamente o contrário do desejado pelo Governo, isto é, o atraso nos objetivos nacionais de independência no setor, com o desvio de recursos do ramo de alumínio primário, destinando-os às importações do produto.

Informa a denunciante que os maiores importadores de alumínio, hoje em dia, no País, são justamente empresas que se beneficiaram dos incentivos destinados à meta da exploração da bauxita e de sua transformação.

Traz a denunciante ao conhecimento desta CPI os seguintes dados referentes a empresas beneficiárias dos referidos incentivos, elementos esses que representam, de julho de 1974 a abril de 1975, o volume das importações de alumínio que ingressaram no País pelo Porto de Santos:

DE JULHO A DEZEMBRO DE 1974

ALCAN	17 190 075 kg;
CBA	4 494 403 kg;

DE JANEIRO A ABRIL DE 1975

ALCAN	2 535 213 kg;
CBA	1 813 054 kg;

Segundo a denunciante, outro dado importante na avaliação do comportamento de tais empresas é o representado pela política por elas adotada, de supervalorizar o lingote, de tal forma que as empresas exclusivamente dedicadas às atividades de manufatura do alumínio ficaram em situação difícil de concorrerem com as subsidiárias daquelas empresas dedicadas também ao setor de transformação. Diz mais que o desvio dos incentivos ao setor de produção do alumínio bruto, por parte das empre-

sas que se dedicam também à manufatura do alumínio ao lado de sua atividade de transformação, decorre de manobra contábil, com a unificação empresarial de resultados.

Informa a denúncia que as atividades manufatureiras das empresas que transformam o alumínio, se se partir do preço rigidamente fixado para o alumínio em bruto, são deficitárias porque o preço de seus produtos acabados não renumera os seus custos e investimentos na manufatura.

Outros fatos importantes à análise de comportamento das empresas ao mesmo tempo dedicadas à transformação e à manufatura do alumínio seriam estes:

I — estranha diferenciação dos prazos de vendas de lingotes em 30 dias ou à vista, em relação aos produtos acabados, que são de 30, 60, 90 e de até 180 dias;

II — "estranha unificação dos preços do produto primário, em forma rígida e elevada, contrastando com o baixo preço e flexibilidade atribuídos aos manufaturados e semimanufaturados, em proporções que impediam a concorrência das indústrias manufatureiras nacionais".

Diz a denunciante que esses comportamentos, que classifica de estranhos, tiveram início quando os produtores de lingotes ingressaram no setor de manufaturados e semi-elaborados.

Sugere a denunciante a esta CPI:

I — sejam requeridos a essas empresas dados objetivos;

II — reunião de informes necessários ao conhecimento da situação real do alumínio — dados relativos ao produto bruto e ao acabado;

III — seja verificado quais são as empresas unificadas, isto é, quais as que trabalham o alumínio bruto e o acabado;

IV — exame de auditoria nessas empresas a fim de apurar a rentabilidade de cada um dos setores, isto é, a do setor primário e a do setor de manufatura ou de semi-elaboração;

V — sejam pedidas explicações a essas empresas sobre a questão do exíguo prazo que exigem para o pagamento de lingotes, em comparação com os fixados para o produto manufaturado;

VI — sejam requeridos às empresas unificadas informes sobre o capital de giro necessário aplicado no setor primário e no setor do alumínio acabado;

VII — sejam pedidas informações sobre a situação fiscal dessas empresas, ou melhor, que informem elas o montante de contribuição para o ICM e o IPI, discriminadamente em relação ao produto primário e ao produto acabado;

VIII — sejam solicitadas às empresas exclusivamente dedicadas à produção do alumínio primário e também às exclusivamente dedicadas à manufatura do alumínio, os mesmos dados, já referidos, que seriam solicitados às empresas unificadas.

Propõe a empresa denunciante, por fim, sejam colhidos dados relativos aos anos de 1970 a 1973, concernentes a:

I — produção do alumínio (lingote em bruto), em toneladas, discriminando o grau de pureza e o produtor;

II — destinação do produto alumínio em bruto ou lingote, em toneladas, discriminando o produtor;

III — destinação dos lingotes para a produção de acabados e semiacabados, produzidos pelas empresas transformadoras, em toneladas, discriminando o produtor e o valor em cruzeiros da produção;

IV — origem do metal das empresas unificadas, em toneladas, discriminando o produtor informante, o alumínio próprio e o importado.

Finaliza a denunciante com a lembrança de que enquanto o Brasil gera o aumento de consumo do produto acabado, incentiva a importação do semi-acabado (lingotes), exportando a matéria-prima, que deveria ter a sua produção estimulada, com base no incremento de nossa própria indústria de transformação. E indaga, afinal: Por que importar o alumínio e exportar a bauxita?

3.4.1 — *PRODUÇÃO POR GRAU DE PUREZA*
PRODUÇÃO DE LINGOTE DE ALUMÍNIO EM BRUTO EM TONELADAS

Produtor Grau de Pureza	1970	1971	1972	1973
99,7%				
99,5%				
99,6%				
99,8%				
99,9%				
OUTROS				
TOTAIS				

3.4.2 — *DESTINAÇÃO DO PRODUTO ALUMÍNIO EM BRUTO OU LINGOTE EM TONELADAS*

Produtor:

Destino	1970	1971	1972	1973
CONSUMO PRÓPRIO				
VENDAS				
Mercado Interno				
Mercado Internacional				
TOTAL				

3.4.3 — *DESTINAÇÃO DOS LINGOTES PARA PRODUÇÃO DE ACABADOS E SEMI-ACABADOS DAS EMPRESAS UNIFICADAS E EMPRESAS TRANSFORMADORAS EM TONELADAS E* CR$ 1.000,00

PRODUTOS

	1970		1971		1972		1973	
	ton.	Cr$	ton.	Cr$	ton.	Cr$	ton.	Cr$
Laminados								
Extratados								
Artefatos								
Vergalhões								
Outros								

3.4.4 — *ORIGEM DO METAL DAS EMPRESAS UNIFICADAS EM TONELADAS*

PRODUTOR:

ORIGEM	1970	1971	1972	1973
Alumínio Próprio				
Alumínio Importado				
Alumínio Nacional				
Sucatas Compradas de Terceiros no País e no Estrangeiro				
a) Mercado Interno				
b) Importado				
TOTAIS				

Conclusão

Entendemos ser de suma importância o problema trazido ao conhecimento da CPI, eis que explicita, com detalhes, desvio de incentivos fiscais e desnacionalização do setor.

A CPI deve encaminhar todos os dados referentes à denúncia aos Ministérios da Indústria e do Comércio e da Fazenda, como subsídios às medidas que urge adotar, de correção às anomalias apontadas.

10. *Insulina — Denunciante: Deputado GAMALIEL GALVÃO*

O Deputado Gamaliel Galvão encaminha à Comissão Parlamentar de Inquérito discurso por ele pronunciado, por intermédio do qual denuncia à Casa a atuação monopolística do Laboratório Eli Lilly, dos Estados Uni-

do, único fabricante e distribuidor da insulina consumida no Brasil, ou seja, a do tipo NHP-80.

Originou sua denúncia o fato de atualmente escassear o produto no mercado, em prejuízo de meio milhão de brasileiros, portadores de diabetes, tendo em vista, principalmente, ser a insulina aqui consumida totalmente importada daquele laboratório.

Aponta ainda o fato de, sendo o Brasil um dos grandes produtores de gado bovino, conseqüentemente da matéria-prima para o remédio citado, não possuir nenhum laboratório que o fabrique, e exportar o pâncreas do gado, de onde se extrai a insulina.

Conclusão

O Ministério da Saúde deve tomar as providências que a gravidade do fato — comprovado — requer.

Assim, sugerimos o encaminhamento de todos os documentos referentes à denúncia ao Sr. Ministro da Saúde.

11. *Carajás — Denunciante: Engenheiro BRASÍLIO ACCIOLY*
Diretor-Redator-Chefe da Revista "Portos e Navios"

O Engenheiro Brasílio Accioly, que, desde 1973, vem dedicando especial atenção a problemas de desenvolvimento da Região Amazônica, enfocando-os nas colunas de "O Estado de São Paulo", remeteu ao ilustre Presidente desta Comissão cópias de publicações inseridas naquele jornal, na revista "Portos e Navios" e nos jornais "O Globo" e "Tribuna da Imprensa". Algumas dessas publicações contém matéria assinada pelo próprio Engenheiro Brasílio Accioly, que as enviou ao exame deste órgão.

Da leitura das publicações remetidas verifica-se:

I — que a maioria dos técnicos é unânime em considerar que os projetos de desenvolvimento da Região Amazônica, em face do gigantismo dos problemas envolventes, não admitem solução por setores estanques, porque anti-econômicos, mas examinados segundo planos integrados de desenvolvimento;

II — que os problemas emergentes da implantação do complexo minero-siderúrgico de Carajás demonstram, tendo em vista os interesses da economia da Amazônia e mesmo do País, reforçam ainda mais a convicção dos técnicos de que a única solução realmente econômica é que se respalde em programas integrados de desenvolvimento.

A conclusão retro eclode, segundo as publicações que são enviadas a esta Comissão, do exame do complexo minero-siderúrgico de Carajás e do projeto de construção da usina de alumínio da ALBRÁS, no Estado do Pará.

No que tange ao interesse das apurações objetivadas por esta Comissão, a implantação do complexo de Carajás permitiu análises e críticas

constantes das publicações já referidas, que deixam transparecer o envolvimento dos interesses da economia nacional, representados, no caso, pela participação da Companhia do Vale do Rio Doce, pelos da U. S. Steel.

Segundo se relata, a *solução do transporte* do minério da Serra de Carajás *por via férrea,* e não por hidrovia, que consultaria efetivamente os interesses da economia amazônica e do Brasil, já estaria decidida pela U. S. Steel em 1967, isto é, antes dos estudos e levantamentos feitos na via fluvial e do porto de embarque, realizados em 1972.

Relata-se, também, que os estudos de viabilidade econômica, ao invés de serem entregues a empresa de consultoria independente, o foi a firma organizada pelas próprias interessadas no projeto, isto é, foi contratado com a VOLUTEC, sob a direção de engenheiro americano da U. S. Steel, e que tais estudos foram negados ao conhecimento público, ao dos engenheiros brasileiros e até a órgãos e entidades do Governo Federal, como o Departamento de Portos e Vias Navegáveis, apesar de insistentes pedidos do mesmo e embora — segundo se afirme — haja sido firmado convênio com o referido Departamento para a troca de informações.

O jornal "O Globo",em sua edição de 3 de fevereiro do corrente ano, transcreve matéria veiculada pela publicação "The Tex Report", em sua edição de 17 de janeiro de 1975, relatando o fato de que a Companhia Vale do Rio Doce vinha insistindo em seu direito à administração da AMSA - Amazônia Minério S.A., pois, apesar de acionista majoritária, os estautos da empresa indicariam estar ela impedida de exercer o "voto de Minerva", integrado nos direitos de acionista majoritária, nas decisões da Diretoria, em várias questões de importância.

Quanto à referência que a mencionada publicação americana fez, do aumento de investimentos do projeto Carajás, de 930 milhões de dólares, para 2,2 bilhões, em decorrência da inflação mundial, tecem-se críticas a essa reavaliação, com suporte no argumento de que, em dois anos, o dólar não sofrera desvalorização de tal monta, e que essa declaração estaria sendo veiculada com o intuito de condenar a alternativa hidroviária do transporte do minério.

Condena-se a solução ferroviária para o transporte do minério de Carajás, com os seguintes argumentos, entre outros:

— porque, "comparativamente à solução hidroviária integrada, a ferrovia é a solução do desperdício de recursos, de energia e de oportunidades";

— porque "é também a solução que representa a exportação de minérios com subsídios pagos por toda a Nação, favorecendo países industrializados, como acontece com o minério do vale do Paraopeba" e acrescenta-se: "Sim, talvez poucos se dêem conta de que pagamos para exportar minérios";

— porque "é ainda a solução de baixa economicidade global que reduziria a rentabilidade da siderurgia, da industrialização do alumínio e de outros projetos importantíssimos da Amazônia";

— e porque "é, finalmente, a solução que virá prejudicar e comprometer seriamente o inaudito esforço que precisaremos fazer para a recupe-

ração do nosso sistema ferroviário onde ele é sádio, indispensável e insubstituível".

A revista "Portos e Navios", ao comentar a realização do Simpósio realizado pelo Clube de Engenharia do Rio de Janeiro, de 2 a 6 de setembro de 1974, "sobre a integração de Projetos de Mineração, Siderurgia, Energia e Transportes, na Amazônia", refere que há cogitação da transferência da futura ferrovia de Carajás, da U. S. Steel/CVRD, para a Rede Ferroviária Federal S.A., com o que, afirma-se:

"Os mineradores assegurarão tranqüilamente os seus lucros, independentemente de custos de transportes ferroviário, cujos prejuízos, da mesma forma como no sul, serão assumidos pela Nação".

A mesma revista "Portos e Navios" e no ensejo retro-referido, ao comentar a realização e as conclusões do referido simpósio, chama a atenção para certos fatos, que têm estreita ligação com a considerada solução anti-econômica do transporte do minério de Carajás por via férrea, enfatizando:

"Numa hora de crise mundial em que a palavra de ordem é *poupança,* o Plano Nacional de Desenvolvimento não pode continuar a ser apenas um conjunto ordenado de planos setoriais isolados. Precisa ser atualizado de forma a refletir, também, um esforço de integração de projetos que evite esses enormes desperdícios e maximize os índices de economicidade global dos empreendimentos.

Aliás, a crise mundial constitui uma grave advertência para a necessidade imperiosa de sérias mudanças, sem as quais as gerações futuras talvez não nos perdoem pela dilapidação de recursos e de oportunidades para acelerar o desenvolvimento econômico e social do País.

Entre essas revisões necessárias inclui-se o da política de exportação e de comercialização internacional do minério de ferro onde o aviltamento continuado de preços constitui um verdadeiro processo de transferência do desenvolvimento para o exterior: vendemos cada vez mais matéria-prima, recebendo cada vez menos divisas e pagando cada vez mais pelos resultantes produtos importados.

Assim, quando vendíamos a tonelada do minério a 16 dólares importávamos a do aço a 250 dólares. Hoje, vendemos o minério a 9 dólares e importamos o aço a 450 dólares. É realmente uma situação até constrangedora que nenhum brasileiro de bom senso pode comprender.

Se compararmos criteriosamente o preço de venda do minério com a soma dos custos reais de mineração, de transporte ferroviário, etc., chegaremos, paradoxal e lamentavelmente à conclusão de que toda a Nação está pagando, e bastante, para exportar minério e conseqüentemente para desenvolver outros países já industrializados. Indaga-se, com razão, se não seria talvez mais vantajoso, inclusive, para com a redução da oferta provocar uma alta de preços, deixar o minério na própria Serra dos Carajás.

O preço atual do minério não permite sequer indenizar os custos do transporte pela RFFSA, cujas tarifas são notoriamente deficitárias. Aliás, é voz corrente que, se tais *deficits* não são também evidentes na CVRD é porque nesta não existe uma contabilidade de custos para esse transporte.

Não havendo nenhum motivo para se supor que o custo do transporte ferroviário na Amazônia, pelo maior percurso e condições locais, possa vir a ser menor do que no sul, é de se esperar que tenhamos prejuízos muito maiores para exportar o minério de Carajás.

Observe-se, então, que uma alternativa hidroviária além dos imensos outros benefícios já citados, poderia aliviar bastante os prejuízos dessa política de preços aviltados, ao possibilitar poupanças superiores a 3 ou 4 dólares por tonelada nos custos do transporte, reduzindo este de 80% para 20 a 30% do preço do minério".

Este o resumo dos fatos analisados nas publicações remetidas pelo Engenheiro Acioly, Diretor-Redator-Chefe da Revista "Portos e Navios", os quais, como se vê, envolvem uma série de apreciações de problemas de ordem econômica envolventes do interesse nacional, mas que deixam visível apenas, para os efeitos dos trabalhos desta Comissão, o fato de uma estranha posição secundária da empresa nacional CVRD — embora acionista majoritária da AMSA (Amazônia Minério S.A.), na direção dessa empresa, a favorecer a multinacional U. S. Steel.

Implicações

A denúncia se resume principalmente no sistema de transporte a ser utlizado para deslocar o minério de ferro da jazida de Carajás até um ponto de embarque em navio de grande capacidade de carga.

A viabilidade proposta pela consultoria VOLUTEC Serviços Técnicos Ltda., indicando o transporte ferroviário até o porto de Itaqui, numa extensão aproximada de 900 km, é contestada pelo denunciante, por Deputados, técnicos e por grande número de pessoas empolgadas pelo desenvolvimento da região.

O transporte fluvial, através do rio Tocantins até sua foz, é reconhecidamente *mais econômico* e de muito maior interesse para o País, em virtude da multiplicidade de circunstâncias favoráveis que traria para a região.

No entanto, a opção do transporte fluvial foi abandonada face as conclusões do Consultor, Engenheiro José Jaime Rodrigues Branco, comunicada ao Sr. Engenheiro Victor Freire Motta, autor do parecer da VOLUTEC.

Os técnicos citados acima reconhecem que "as profundidades atualmente encontradas no canal de acesso até o possível local do terminal da ilha dos Guarás *são suficientes para o calado desejado*".

A análise do Engenheiro José Jaime Rodrigues Branco baseou-se nos levantamentos disponíveis, que datam de 1843, 1846, 1959 e 1971 e em fotografias aéreas de 1960 e 1971. Concluiu que o local ao norte da ilha dos Guarás, em questão, é acentuadamente instável, com características, citadas no relatório, suficientes para "levar a pensar que são aleatórias e imprevisíveis pela própria natureza" as variações do fundo do canal natural. Afirma ainda no relatório que as variações podem ser benéficas ou maléficas.

Construído o terminal no local e "se as alterações nos fundos evoluíssem em sentido maléfico, o simples estudo para determinar eventuais medidas corretivas seria extremamente longo, complexo e de viabilidade técnica duvidosa". *No entanto:* Um engenheiro do Instituto Nacional de Pesquisas Hidroviárias do Departamento Nacional de Portos e Vias Navegáveis afirma que: "A área em estudo (Ponta da Tijoca — no norte da ilha dos Guarás) é dinamicamente estável e profunda, prestando-se para à implantação de terminais para graneleiros". "Apresenta uma zona abrigada para atracação de comboios de barcaças e uma vasta área para estocagem de minério. A área marítima fronteira à Ponta da Tijoca é protegida pelo baixio dos Espadartes e o banco da Agulha que amortecem o impacto das vagas, servindo a área para fundeio de navios durante ressacas".

A intensidade máxima observada das correntes foi inferior a 2,0m/seg. e as direções das correntes seguem aproximadamente o talweg natural do canal.

A denúncia e a defesa neste ponto básico principal ficaram perfeitamente configuradas como uma questão exclusivamente técnica e somente com uma revisão e atualização das definições de Engenharia é que se poderia saber aquele que seria mais viável economicamente e provavelmente aquela mais conveniente à Amazônia Mineração e ao Brasil.

Documentos Comprobatórios:

— a denúncia com os anexos e depoimentos;
— 2 (dois) pareceres da VOLUTEC;
— 1 (um) Relatório do Departamento Nacional de Portos e Vias Navegáveis

Depoimentos:

— do denunciante: Brasílio Accioly
— do Presidente da Companhia Vale do Rio Doce: Fernando Antônio Roquette Reis;
— do Presidente da Companhia de Pesquisas e Recursos Minerais: Ivan Barreto Reis;
— do Diretor-Geral do Departamento Nacional de Portos e Vias Navegáveis: Arno Oscar Markus.

Do Denunciante:

Confirma os termos da denúncia e acrescenta:

— referindo-se à Visão Global e filosofia de ação integrada para o desenvolvimento da região Amazônica comentou as conclusões e recomendações do I Simpósio Nacional de Integração de Projetos na Amazônia, realizaddo no Clube de Engenharia;

— afirmou que a opção ferroviária no seu conjunto orçada em 2,6 bilhões de dólares (1,7 só para a ferrovia eletrificada) exige mais do dobro dos investimentos necessários à preparação da hidrovia e proporciona cutos operativos 3 a 4 vezes maiores. Afirma, também, que o custo do transporte do minério poderia ser de 2 dólares por tonelada na hidrovia, quando na ferrovia é previsto o custo de 6 a 8 dólares;

— afirma, ainda que a ferrovia "agrava os já críticos problemas do endividamento externo" e "causa prejuízo imenso à indústria brasileira, porque o projeto hidroviário integrado seria totalmente executado pela indústria nacional".

— comenta notícia do "Jornal do Brasil" que diz ser de 5 dólares o *deficit* por tonelada do transporte de minério da RFFSA.

— comenta, ainda, diversas inconveniências pela adoção da ferrovia e pelas vantagens contratuais concedidas à U. S. Steel;

— refere-se aos pareceres dos técnicos brasileiro e americano, da VOLUTEC, já citados, que alegaram riscos "imprevisíveis e aleatórios de instabilidade de fundo", afirmando que isso não poderia inviabilizar um porto na embocadura da maior bacia hidrográfica do mundo, mormente após as recentes descobertas do projeto RADAM;

— além disso, os pareceres, contestados por outros técnicos governamentais, não aprofundados, foram considerados pelo denunciante como superficiais;

— comenta, também, que navios de 70.000 toneladas, encomendados pelo CVRD, apresentam várias vantagens aos supergraneleiros (passagem pelos canais do Panamá e Suez, maior flexibilidade, etc.);

— comenta, igualmente, sobre a altura de barragens, que, para viabilizar projetos energéticos, dificultam a navegabilidade dos rios;

— admite que fatalmente a RFFSA assumiria os encargos da ferrovia Carajás-Itaqui, arcando com prejuízos de mais de 5 dólares em cada tonelada de minério exportado a exemplo da RFFSA;

— contesta a descoberta da jazida pela U. S. Steel, dizendo que setores militares já a conheciam em 1960;

— afirma que a multinacional possui o poder de mando no projeto e na execução da obra, poder este que está sendo disputado atualmente. Afirma ser imprescindível esta conquista;

— diz, ainda, que a CVRD "estabeleceu um bloqueio de informações que impede as discussões".

Do Presidente da CVRD:

Referindo-se às associações com multinacionais, que iniciou em 1970, justifica:

"Diria que, entre as várias razões que nos levaram a buscar tal associação, figuram, primordialmente, as seguintes: a) assegurar mercado para os produtos; b) obter a tecnologia adequada".

Informa que a CVRD possui a subsidiária DOCENAVE transportando 1/4 do minério de ferro exportado pela empresa.

Enfatiza que a "CVRD é a antítese da mina cativa".

A CVRD é empresa de alta lucratividade e 3/4 de seu investimento é proveniente da geração interna de seus próprios lucros.

As associações com as multinacionais são as seguintes:

Nome da empresa	Participação da CRVD	Produto principal	Grupo	Investimento (US$)
CENIBRA	51%	celulose	japonês	230 milhões
MINERAÇÃO	41% + 10%	bauxita	diversos	270 milhões
RIO NORTE	emp. nacio.	fosfato, titânio,		
VALEPE	95%	nióbio, t. raras	japonês	
FLONIBRA	54%	celulose		800 milhões
ANZA-AMAZONAS	51%	minério ferro	U. S. Steel	
ITABRASCO	51%	pellets	italiano	2,6 bilhões
ITALCIRA	51%	pellets	japonês	90 milhões
NI-BRASCO	51%	pellets	espanhol	180 milhões
HISPANO-BRAS.	51%	pellets	japonês	90 milhões
RIOBRAS		alumínio		3 bilhões

(*) Em fase de projeto e engenharia ou construção. Nenhuma em operação. Outubro/75.

As associações encontram-se em fase de projeto e engenharia ou construção, não existindo até o momento nenhuma delas em operação.

Características das Associações

— "As multinacionais aportam cerca da metade do capital social que, por sua vez, cobre 25 a 30% do investimento total previsto".

— "Não há, em qualquer caso, pagamento de *royalties*".

— tendem a "especificar equipamentos fabricados em seus países de origem".

— "relutam, embora não as neguem, a emprestar garantia em operações de financiamento, especialmente avais de financiamentos".

— "comprometem-se a comprar parcelas substanciais da produção prevista".

— pleiteiam isenções sobre remessa de lucros e dividendos e buscam o máximo de incentivos fiscais.

— "buscam assegurar-se o máximo possível de poderes de gerência e administração".

— com referência a relação matéria-prima/produto acabado, informa o depoente que o ano de 1952 foi o "atípico" de minério (minério a 16 e aço a 250 dólares) e o ano de 1974 foi o atípico do aço (minério a 9 e o aço a 450 dólares).

— o preço médio do minério para a CVRD em 74 foi de 11 dólares, considerado bom pelo depoente, em virtude da economia de escala.

— o minério de ferro deve produzir, este ano, uma receita cambial não inferior a 700 ou 750 milhões de dólares.

— o Brasil deve se engajar na APEF, organização semelhante à OPEP, porém, na defesa dos preços do minério de ferro.

— informa que o custo direto por tonelada transportada na ferrovia da companhia é de 2,5 dólares.

— informa, ainda, que o custo de energia que será produzida pela hidroelétrica de Tucuruí, inclusive a transmissão até Vila do Conde (fábrica de alumínio) deverá custar 1 centavo de dólar. Na Venezuela com gás natural custa 0,35 centavos de dólar o quilowatt-hora.

Informa o Sr. Engenheiro Paulo Augusto Vivácqua, Engenheiro-Chefe do Projeto Carajás:

— reserva medida 17 bilhões de toneladas de minério de ferro — a *maior individualmente do mundo.*

— produção anual prevista 50 milhões de toneladas.

— distância da Estrada de Ferro Carajás-Itaqui 830 km.

— diz que "estamos assumindo o controle de toda a Engenharia de Carajás, apesar de esse ponto não nos ser concedido no acordo de acionistas".

— a U.S. Steel tem grande experiência hidroviária e a CVRD, grande experiência ferroviária.

— a firma consultora LASA, em consórcio com a francesa, SGTA, fez profundo estudo hidroviário dos rios Paraopeba, Itacaiúnas e Tocantins. O Relatório do consórcio LASA-SGTA foi considerado fundamental para as discussões no Projeto Carajás.

— quanto à localização do porto, inicialmente foi escolhido como melhor alternativa o ponto ao norte da ilha Guarás. Posteriormente, com estudos mais minuciosos, conforme gráficos apresentados, "a conclusão geral foi de que a instabilidade da região é violentíssima e seu controle através de dragagem, extremamente arriscado, poderia levar a custos de manutenção imprevisíveis". Nestas condições, nenhum dos consultores recomendou que ali fosse colocado o porto.

— "Posso afirmar que os debates do Instituto de Engenharia foram conclusivos tecnicamente em relação à solução adotada".

— admite o Sr. Presidente da CVRD que o projeto de viabilidade pode ser reestudado.

— admite o Sr. Presidente da CVRD que é cláusula desinteressante para sua companhia e talvez para o País certos *quora* especiais de decisão de matérias que exigem mútua ocncordância dos 2 grandes acionistas. A U.S. Steel possui poder de veto em assuntos de alta administração da empresa, hoje reduzidos para 8 casos concretos: distribuição de dividendos, expansão da empresa, prestação de garantias bancárias, diversificação de atividades, etc.

— afirma, ainda, o Sr. Presidente que a U.S. Steel tem menos pressa que a CVRD em iniciar o empreendimento.

Do Presidente da Companhia de Pesquisas de Recursos Minerais

Afirma que efetivamente existe viabilidade técnica para o porto em Guarás. O problema está na viabilidade econômica. Depois de implantada a obra, pode, talvez, haver necessidade de dragagem e outros tipos de correção. Neste caso, evidentemente, exige observação, inclusive da natureza e talvez até de laboratório.

Inquirido pelo Sr. Presidente da Comissão a respeito de bloqueio de informação, disse:

"Nesse particular, houve um convênio entre o Departamento e a Amazônia Mineração, pelo qual o DNPVN, em função desse convênio, ficou de apresentar inclusive um estudo sobre o transporte hidroviário. É o que o Departamento apresentou. Posteriormente, solicitou os elementos pertinentes ao estudo da Vale, ou melhor dito da Amazônia. E recebeu a resposta negando esses documentos".

Como justificativa da recusa "informava justamente que o prazo do convênio já havia expirado. Conseqüentemente, estava extinta qualquer obrigação deles para com o Departamento. Entretanto, o DNPVN recebeu agora, em fins de maio, alguns estudos em relação à parte de oceanografia e de correntes".

O depoente confirma o depoimento do Dr. Brasílio Accioly no que se refere a intenção dos órgãos de energia construirem barragem sem se preocuparem com a navegabilidade dos rios.

Do ex-Ministro Dr. Dias Leite

O depoente informa que o acordo feito pela CVRD e a U. S. Steel demandou duzentas a trezentas horas de seu trabalho, e "que ao sócio minoritário fosse dado o direito de veto das decisões do sócio majoritário. O direito de veto se configura no direito de mudar as regras do jogo". Nas decisões que não mudam as regras do jogo vale a maioria absoluta da Vale do Rio Doce, caso contrário, poderia haver o veto.

— "Quanto a administração, todas as decisões normais da empresa são tomadas pelo sócio majoritário, ele não pode tomar decisões que alterem a regra do jogo, por conseguinte prejudicando o sócio majoritário".

— "A vantagem que a U. S. Steel tem na compra é que recebe a comissão de vendedor. Ela tem o minério 3% mais baixo de que qualquer outro comprador".

— "O acordo não tem prazo para o final do projeto, é só uma intenção de programa".

— Informa, ainda, sobre Tucuruí: "O projeto Tucuruí não é brilhante, sob o ponto de vista de custo. É um projeto caro. Então não se pode esperar uma energia extremamente barata no Tucuruí". Admite o depoente que é possível que seja necessário subsidiar a energia produzida por Tucuruí para viabilizar a industrialização de alumínio a ser implantada naquela região.

Do Diretor-Geral do DNPM, Acyr Ávila da Luz

— Afirma que apenas 1% do capital estrangeiro investido no Brasil até 1974 está empregado na indústria extrativa mineral.

— Informa que o alvará de pesquisa para a região de Carajás foi concedido à U. S. Steel antes de nossa administração (antes de 1974).

— Em 1974 foi concedido o decreto de lavra, "se não me engano, em setembro, início da contagem de tempo do cronograma.

— O DNPM aprovou o plano de lavra, que inclui o transporte do minério através de ferrovia.

— "Se daqui a 2 anos "A ou B" não executarem o programa, estará caduca a concessão", cabendo ao DNPM fiscalizar a execução do plano de lavra".

Do Ministro das Minas e Energia, Shigeaki Ueki

— "Tenho acompanhado muito de perto o projeto Carajás. É um projeto da maior importância para o nosso País porque, uma vez implantado, poderá significar divisas da ordem de 700 a 800 milhões de dólares por ano. Sabemos da controvérsia existente em termos da solução apontada pela U.S. Steel e pela CVRD de levar até a Itaqui, contra a solução de descer o rio Tocantis e embarcar o minério na foz do Amazonas".

— Para o Senhor Ministro o porto de Itaqui é a melhor solução, "O prazo estabelecido é 1979/1980. De acordo com os estudos realizados, após o início dos trabalhos, em quatro anos teremos condições de iniciar a exportação".

Com referência ao custo final da obra, afirma: "Mas nos 2,7 bilhões de dólares estão consideradas todas as necessidades, inclusive o capital de giro".

— Condena a política industrial do "coitadismo" e propõe que os *produtos carentes ou não*, produzidos no Brasil e de grande interesse, recebam a taxação alfandegária alta. Com isso, diminui-se a importação e aumentam-se os lucros dos produtos locais e conseqüentemente aumenta-se a capacidade de produção, aliás, política adotada por alguns países, inclusive a Alemanha.

— Um assessor do Sr. Ministro informou que o DNPM, em 1963 executou um projeto através da PROSPEC de recobrimento aerofotogramétrico nessa região. Esse projeto constava de recobrimento e interpretação fotogeológica. "A resposta do minério de ferro, na fotografia, a interpretação, é idêntica à do calcário". "Posteriormente (isto foi em 1965/1966), o pessoal da Meridional da United Steel Corporation, realizando pesquisa visando a obtenção de manganês, pousou lá de helicóptero, na serra dos Carajás, e descobriu a maior jazida de minério de ferro do mundo".

— Informa o Senhor Ministro que a viabilidade, os estudos das alternativas e o projeto ferroviário definitivo, detalhado, está custando 80 milhões de dólares e que "não pode haver um projeto tão interessante para o Brasil de hoje como o projeto Carajás".

— A pergunta: "conhece V. Exa. as pressões que a U. S. Steel vem fazendo no sentido de utilizar a extraordinária potencialidade das reservas de Carajás para baixar o preço do minério no mercado internacional?", respondeu: "Acredito que usar Carajás para baixar o preço não é uma boa política para qualquer empresa de mineração". Mas afirma: "Eu acredito que a cobertura da mina de Carajás será uma contribuição para o equilíbrio do mercado". (Para eles, a siderurgia).

— À pergunta: "A estrada de ferro Carajás-Itaqui será construída e mantida pela empresa mineradora ou pelo Governo da União?", respondeu: "Na última reunião que tivemos com as sócias, CVRD e U. S. Steel, houve manifestações se não haveria possibilidades de o Governo assumir o encargo para implantar a estrada de ferro e a nossa resposta foi negativa, porque temos outros setores prioritários no setor de transporte ferroviário". Admite que: "É possível que amanhã, com o desenvolvimento da área, e se tivermos outras cargas, seja mais conveniente o Estado assumir o encargo da estrada de ferro, pagando justa indenização àqueles que a construiram."

Conclusão

Considerando a denúncia, os pareceres técnicos e os depoimentos, esta Comissão

Recomenda

que seja feita uma revisão e atualização das definições de Engenharia para o projeto Carajás.

Justificação

À época da elaboração do estudo de viabilidade técnico-econômica, elaborado pela Consultora VALUEC, não havia definição do aproveitamento de Tucuruí, dado importante na viabilidade econômica, uma vez que a barragem do rio Tocantins e a conseqüente regularização do rio não incidiria mais em custo para a AMSA — Amazonas Minério S.A. Além disso, no detalhamento do projeto ferroviário, os custos se elevaram substancialmente daqueles iniciais, exigindo por si só nova definição de engenharia.

Foi alegado também pelo Sr. Presidente do ex-GEIPOT que não existe hoje *know-how* suficiente para a implantação do transporte hidroviário nas condições locais e exigidas para o projeto.

No entanto, o desenvolvimento de *know-how*, que obrigatoriamente seria criado na evolução do projeto e implantação do sistema, seria de

grande interesse para o País, uma vez que a tecnologia adquirida seria extrapolada para toda a Região Amazônica.

Saliente-se, por derradeiro — e mais uma vez — a estranheza ante concessão de decreto de lavra a grupos estrangeiros (mormente uma jazida do porte da de Carajás) quando há notícias do descobrimento por brasileiros. É o caso também do fosfato, na fazenda Ipanema (Sorocaba, SP), de propriedade do Ministério da Agricultura, cuja concessão para lavra foi outorgada a empresa multinacional (SERRANA).

Para evitar tais concessões, prejudiciais ao interesse nacional, estamos propondo, em anexo, emenda ao Art. 168 da Constituição Federal, permitindo a concessão de lavra, em terrenos de propriedade do Poder Público, somente a cidadãos brasileiros ou empresas de capital inteiramente nacional.

É o mínimo que podemos fazer.

12. *Cassiterita:*

Denunciante:

Deputado JERÔNIMO SANTANA (Território Fed. de Rondônia).

Assunto:

Exploração da cassiterita no Território, entregue a grupos internacionais por legislação ministerial (Ministério das Minas e Energia), no Governo anterior.

Resumo:

Todo o processo, constante de 22 folhas, fundamenta-se na transcrição de um discurso proferido pelo ilustre parlamentar, em Sessão da Câmara dos Deputados, de 18 de março de 1975, sobre a exploração da cassiterita no Brasil. Focaliza especificamente a política do Ministério das Minas e Energia, no Governo anterior, sobre a exploração de cassiterita no Território Federal de Rondônia.

A cassiterita, minério do qual se retira o estanho, é considerado a principal riqueza do Território. Vinha sendo extraída, de forma primária e rudimentar, pelos garimpeiros da região, totalizando cerca de 30 000 pessoas. Há controvérsia a respeito; o Ministério afirma serem só 4 000 operários.

Em 15-04-1970 o Ministério das Minas e Energia (MME) expediu a Portaria n.º 195, pela qual proibiu a extração do minério pelo processo manual, alegando, entre outros motivos, adiante expostos, que essa atividade vinha sendo "predatória".

A dita Portaria determinou o fechamento da Província Estanífera de Rondônia às atividades de extração da cassiterita, numa área de 243 044 km², permitindo que a mesma fosse feita, doravante, apenas por processo

de mecanização, em "bases racionais e industriais". Essa proibição "levou ao desemprego milhares de garimpeiros no Território, gerando grandes problemas sociais" (fome, desajustes, desespero, falências e empobrecimento crescente da população) "com milhares de garimpeiros vivendo em condições sub-humanas, na mais completa miséria, desempregados, desde que fecharam a garimpagem no Território". (Adiante vai citado o elenco de acusações, conseqüências e efeitos das medidas, constante de todas as peças do processo).

Insere o nobre parlamentar, fundamentando a argumentação de seu arrazoado, uma gama de documentos, tais como:

— Ofício dirigido ao Exmo. Sr. Ministro do Ministério das Minas e Energia, em 16-04-74;

— telecarta, datada de 10-12-74, de Porto Velho, ao Sr. Presidente da República;

— publicações de jornalistas, sobre a matéria;

— pronunciamento do nobre Senador Franco Montoro, em Sessão do Senado Federal, publicado no DCN de 05-12-72;

— sentença do MM Juiz da 3.ª Vara Federal de Brasília, revogando a citada Portaria n.º 195 (30-10-72); e outros mais, sobre a matéria.

De todos esses documentos extraímos os dados acusáveis, relacionando-os à parte, bem como os argumentos dos órgãos oficiais que deram origem à Portaria n.º 195/70, que proibiu a extração manual do minério.

Inicia o nobre parlamentar, o seu discurso, realçando a sua atividade na Legislatura passada, caracterizada, entre outros assuntos, pelo "combate à entrega de nosso subsolo ao controle de grupos multinacionais, notadamente a escalada sobre a cassiterita", focalizando aspectos da entrega do controle de jazidas desse produto, em Rondônia, às multinacionais.

Iniciado há 4 anos, com "o fechamento arbitrário da garimpagem da cassiterita no Território, feito graças ao radicalismo do Sr. Dias Leite que, envolvida com grupos econômicos, baixou, a respeito, a Portaria n.º 195/70-MME, infringindo um tratamento de choque à economia do Território"... "com graves conseqüências sociais".

... "Quanto mais denunciávamos, mais se entregava o subsolo de Rondônia a grupos estrangeiros".

Lê também ofício dirigido ao novo Ministro das Minas e Energia, Sr. Shigeaki Ueki, em 16-04-74, com "alentado dossiê sobre o gravíssimo problema que veio de seu antecessor", abordando o assunto em referência.

Nesse dossiê solicita um exame da matéria com vista à revogação pura e simples daquela Portaria, considerada de efeitos nefastos na economia do Território, nos termos do que foi proposto ao Exmo. Sr. Presidente da República, em exposição de motivos — Proc. n.º PR 11.265-71 (cópia inclusa).

Adiciona ainda telecarta, de Porto Velho, em 10-12-74, ao Exmo. Sr. Presidente da República, em exposição de motivos — Proc. n.º PR 11.265-71 (cópia inclusa).

Adiciona ainda telecarta, de Porto Velho, em 10-12-74, ao Exmo. Sr. Presidente da República, além do outro telegrama, datado de 27-12-74, no mesmo sentido.

Transcreve, a seguir, nota do DNPM, do MME, dada a público, em Porto Velho, em 21-02-75, na qual diz estarem sendo procedidos estudos de alto nível, no âmbito do Ministério das Minas e Energia, no sentido de selecionar áreas especiais para a concessão de lavra do referido minério, nas quais será permitida a extração mineral por processos rudimentares.

Regojiza-se o parlamentar com a mudança "de concepção do Governo, admitindo rever o problema, Todavia, a atividade autônoma continua proibida, permitindo-se aos garimpeiros, apenas, trabalharem como assalariados das empresas de mineração, pelo regime da C.L.T. e de acordo com normas técnicas que garantirão a maior produtividade possível.

Insere então o que a respeito publicaram alguns jornais — O Estado de São Paulo, Jornal de Brasília e Gazeta Mercantil, em suas edições de 18 e 19 de fevereiro deste ano.

Referem-se esses artigos à volta do garimpo da cassiterita, analisando aspectos sócio-econômicos do evento, com várias interpretações (fls. 3 a 5).

Tece também considerações quanto ao Decreto-lei n.º 1.102/70, que fixa normas de comercialização do minério, estabelecendo uma prioridade para que só os titulares de alvarás de pesquisa, ou o Banco do Brasil S/A, adquirissem a cassiterita extraída pelos garimpeiros, agora assalariados.

Ressalta que os direitos e autonomia da profissão dos garimpeiros em alienarem o produto de seu trabalho está ressalvado em diplomas legais.

O decreto vincula o comércio do minério em toda a Província Estanífera de Rondônia e beneficiários de alvará de pesquisa, e há cassiterita extraída de áreas devolutas, e não são objeto de alvarás de pesquisa.

Em relatório de janeiro de 1971, o DNPM esclarecia terem sido outorgados na Província Estanífera de Rondônia, 26 decretos de lavras. "De onde se conclui que dos seiscentos mil quilômetros quadrados, que é a chamada província estanífera, apenas 12 000 hectares foram objetos de decretos de lavras, condição indispensável para se estabelecer a mecanização de qualquer jazida".

Dentre as citações, destacamos algumas:

"O conflito entre a Portaria 195 e o Código de Mineração é evidente. A denominada província estanífera de Rondônia, com mais de 600 000 km², não tem sequer 20 000 has, objeto de decretos de lavra — (dados do próprio DNPM). Ora, se a maioria absoluta dessa imensidão não se presta para lavrar aí a cassiterita, por que proibir a garimpagem do minério, transformado essa imensidão num condomínio de empresas multinacionais".

. . . "Não cabe ao agente administrativo, no caso o D.N.P.M., ou o próprio Ministério de Minas, distinguir ou proibir o que a própria lei não

proíbe e, aliás, permite expressamente" (Decreto-lei n.º 466/38 e o art. 74 do Código de Mineração, que permite a livre garimpagem, nas áreas devolutas da União).

... "O que não pode, e nós combatemos e denunciamos, é transformar 600.000 km² da província estanífera de Rondônia, equiparando tudo isso como se fora objeto de alvarás de pesquisa, de meia dúzia de grupos dominados pelo capital estrangeiro..."

... "transcrevo a Portaria n.º 195/70-MME, para que conste dos anais e os estudiosos de amanhã verifiquem até que ponto chegou a fúria entreguista do Governo passado. Essa Portaria só faltou mencionar que o direito de lavrar e pesquisar cassiterita em Rondônia era exclusivo de dois ou três grupos".

E assim prossegue o nobre Deputado, com uma série de assertivas que melhor serão compreendidas pela leitura direta do documento.

Transcreve também o pronunciamento feito em Sessão do Senado Federal, pelo nobre Senador Franco Montoro, conforme dá notícia o DCN de 05-12-72, do qual destacamos:

"... De uma forma ou de outra, as conseqüências para a economia do Território de Rondônia e para a sua população foram funestas, apontando-se geralmente, entre outras:

— desemprego generalizado, atingidos diretamente cerca de 6.000 garimpeiros e seus familiares, calculados esses à ordem de 30 000 aproximadamente;

— queda de cerca de 70% na arrecadação do ICM, no Território;

— retrocesso no País à condição de importador de estanho, quando em 1970, graças ao trabalho desenvolvido nos garimpos de cassiterita, já chegáramos a exportar o minério;

— reflexos imediatos no comércio local, assinaláveis os dados altamente significativos relacionados com o acúmulo de requerimentos falenciais e títulos protestados a comerciantes que não lograram suportar a queda brusca da atividade mercantil;

— problemas sociais de grande monta, resultantes do desemprego agravados pela fome e miséria a que foram deixados milhares de dependentes diretos da extração mineral de garimpo".

À fl. 17, do processo, faz o Tribuno referência às contribuições financeiras à pesquisa mineral. Relaciona alguns financiamentos, sempre vultuosos, a firmas de mineração, com "cláusula de risco", pela qual, se a pesquisa não obtiver sucesso, a empresa contratante nada pagará aos órgãos financiadores.

Muitos desses grupos, estabelecidos com outras atividades no Sul do País, mantém a pesquisa em Rondônia para simplesmente usufruirem dos incentivos fiscais pertinentes, como do imposto de renda, etc.

Menciona à fl. 17: "Esse é o jogo claro da Portaria 195, ao adiantar, por concessão, as jazidas de cassiterita a grupos estrangeiros ao Território e ao País. E hoje quem, parece estar dispondo sobre os destinos de Rondônia é uma extranha associação denominada AMICA — Associação dos Mineradores de Cassiterita com sede em São Paulo, e que, não

conta com nenhuma empresa genuinamente rondoniense fazendo parte de seus associados. Essa gente é que pretende ditar os destinos da garimpagem da cassiterita. Arvoram-se em juízes únicos em causa própria, sobre a conveniência ou não da abertura de garimpos, pressiona os poderes públicos e fazem muita publicidade. Têm razão de assim proceder, pois ganharam na bandeja do Ministério de Minas um verdadeiro império que é a província estanífera de Rondônia".

Menciona, entre outros, os três principais grupos "para os quais se fez a Portaria 195", que são:

1) Mineração Brasiliense S/A — MIBRASA;
2) Companhia Vale do Amazonas — CIVA;
3) Companhia do Espírito Santo de Mineração — CESME.

Indica que tais grupos atuam a serviço do capital internacional, conforme demonstração que faz em quadros, do respectivo capital, assim resumindo:

CIVA — Companhia Vale do Amazonas (Presença dos Acionistas à Assembléia-Geral-Extraordinária, realizada em 12 de abril de 1971.

Constam 7 acionistas, representando 100% do Capital Subscrito: 27.701 ações ordinárias, no valor total de Cr 277.010,00.

Maior acionista: Mineração Brasiliense S.A., com 27.695 ações, e outros 6 acionistas com uma (1) ação cada.

Mineração Brasiliense S.A. — Mibrasa

Com 277 880 ações de Cr$ 10,00 — 100% do Capital Subscrito. no valor de Cr$ 2.278.800,00.

Maiores acionistas:

1. Grace Ore & Mining Corporation (N. York) com 113.937 ações ordinárias.

2. Cia. Estanífera do Brasil, 107.929 ações ordinárias e 10 preferenciais;

3. Atlântico Empreendimentos e Administração S.A., com 5.400 ações ordinárias;

4. Cia. Continental de Exportação e Importação, com 600 ações ordinárias.

E mais 4 acionistas com 1 (uma) ação ordinária cada.

À fl. 19, faz referência à participação decisiva da Cie. Français d'Enterprises Minieres, Metallurgiques et l'Investissements (Cofremmi) nos projetos de expansão da Cia. Estanífera do Brasil (Cesbra), com o objetivo da duplicação de sua produção.

A empresa francesa mencionada, da qual o grupo Patiño detém o controle acionário, já conta com 1/3 da Cesbra (brasileira), que tem como diretor, o Sr. Antonio Sanchez Galdeano.

Menciona outro grupo ligado ao capital estrangeiro e que atua em Rondônia: o grupo Brumadinho; e ainda, Grupo CAMI — Cia. de Mineção Amazonas; Grupo DRAMIN, Grupo Paranapanema e outros (BEST, CESBRA, etc.).

No final, adiciona o ilustre Deputado de Rondônia:

"A Portaria 195/70, concedendo, por antecipação, a exploração da cassiterita de Rondônia, numa área de 600.000 km², a dois ou três grupos multinacionais, pode ser considerado como o maior escândalo praticado pelo Governo passado, no setor mineral, em toda nossa História Republicana. Pretenderam entregar a esses grupos, de uma só vez, 600.000 km² na Amazônia, pois, ali, toda e qualquer jazida desse minério tem de, forçosamente, ser desses grupos. Esse é o aspecto mais grave de nossa denúncia ao Sr. Presidente da República, às Forças Armadas e ao Conselho de Segurança Nacional".

Sobre os grupos multinacionais que mantêm atividades no setor da cassiterita, sugere o nobre Deputado Jerônimo Santana, como oportuno, a Comissão Parlamentar de Inquérito ouvir as seguintes autoridades e mineradores:

1 — Dr. ACYR ÁVILA DA LUZ, atual Diretor-Geral do D.N.P.M.;
2 — Dr. IVAN BARRETO, Presidente CPRM;
3 — FLODOALDO PONTES PINTO, residente em Porto Velho, minerador espoliado de suas jazidas;
4 — MOACIR MOTA, residente na rua Tenreiro Aranha, n.º 2050, em Porto Velho, também espoliado de suas jazidas por grupos multinacionais.

A seguir transcrevemos um resumo das razões que motivaram a expedição da Portaria Ministerial n.º 195/70 e outros dos argumentos acusatórios.

Razões que motivaram a Portaria 195/70-MME, que proibiu a extração de cassiterita pelo processo rudimentar, na província estanífera de Rondônia.

(Dados colhidos das peças constantes do processo). (MME).

O garimpo nos moldes anteriores: Sua atividade era considerada predatória (depredavam as jazidas).

A morte era constante nos garimpos, resultante da malária e hepatite, aliadas à subnutrição e ao abuso de ingestão de bebidas alcoólicas.

Empresas detentoras de concessões tiveram seus equipamentos danificados, além de pilhagem de seus armazéns e depósitos, pelos garimpeiros.

As condições sub-humanas em que viviam os trabalhadores da garimpagem, vítimas de intermediários gananciosos, tais como transportadores, comerciantes e compradores inescrupulosos.

Incidentes entre mineradores e garimpeiros.

Comentário do jornalista JOSÉ ROBERTO DE ALENCAR:

Quando o governo federal decidiu proibir o garimpo de cassiterita, em 1970, acusando-o de ser "predatório", a situação do mercado internacional do estanho e de seu minério permitiu esse tipo de experiência. Afinal, a Bolívia abastecia pacificamente às usinas que operavam no Brasil, e a queda da produção mineral não afetaria a produção industrial do estanho brasileiro. Mas hoje a Bolívia, que fornece 80% do minério para as usinas produtoras de estanho no Brasil resolveu dificultar as exportações do minério bruto. Agora, faz tudo para vender a cassiterita semi-elaborada, e exige pagamentos bastante elevados para as suas exportações. Uma outra alternativa, para o abastecimento das usinas que operam no Brasil, seria importar o minério da Malásia (o maior produtor mundial). No entanto, boa parte das minas da Malásia estão nas mãos dos guerrilheiros, e o país, para fazer funcionar as suas próprias usinas (também as maiores do mundo), viu-se forçado a importar minério no ano passado.

Assim, a solução para o Brasil, foi a reabertura do garimpo. Mudase a forma, com os garimpeiros trabalhando como empregados, sem autonomia, mas a atividade é a mesma.

Esclarece o D.N.P.M.:

À época da proibição haviam apenas 4.000 garimpeiros na província estanífera de Rondônia, dos quais 700 não procuraram o DNPM em Porto Velho. 1.478 foram admitidos para trabalhar nas empresas de mineração e 1.906 receberam passagem para suas terras de origem. Segundo outras versões eram cerca de 30.000 operários.

Comentário do jornalista:

A queda de quase 2.000 toneladas, quase 40% da produção de um ano indica que, ou eram realmente uns 30.000 garimpeiros, ou eram apenas 4.000 dotados de uma incrível capacidade de trabalho".

Objetivo da Portaria 195: propiciar a mecanização da lavra do minério; impedir a dilapidação do bem mineral, problema a ser equacionado com solução nacional e não regional e que a garimpagem se estende pela região com tumultos, insegurança, motins e delapidação predatória. Opina S. Exa., o titular das Minas e Energia, que a garimpagem deve ser abolida gradativamente e substituída pela lavra organizada e que é desejável que os elementos locais sejam interessados nessas empresas, embora não alimente esperanças de soluções que respondam, com instantaneidade e harmonia, a toda complexidade dessa conjuntura. (Do Processo n.º 60-G, no qual o MM. Juiz Federal da 3.ª Vara julgou procedente, em parte, a ação, para anular a Portaria n.º 195, de 15-04-70...).

Compilação dos dados acusatórios: conseqüência e efeitos da proibição. (Do discurso do Sr. Deputado Jerônimo Santana e demais peças do processo).

Persistem as alegações de que o fechamento da garimpagem de cassiterita de Rondônia não passou de um jogo dos importadores do produto. A queda brusca na produção reativou as importações da matéria-prima

e há importadores ganhando com isso muito mais do que se estivesse minerando em Rondônia. E alguns importadores exercem a tripla função do minerador em Rondônia, para sonegar imposto de renda ou obterem incentivos e benefícios da Sudam, isenção de impostos do produto.

Enquanto financiamentos de trilhões de cruzeiros são concedidos a grupos para mineração de cassiterita em Rondônia, a produção caiu de 50% e vai cair mais. Não há meios de extrair cassiterita pelo processo mecanizado quando os seus depósitos são aluvionais e de pequena monta. O pretexto da mecanização o é para obterem vultuosos financiamentos do BNDE, Sudam, CPRM ou descarregarem o imposto de renda. Pois todas estas minerações são controladas por outros grupos dedicados a setores de atividades diversas, no Centro e Sul do País, inclusive bancos.

... As minerações têm sido artificiais no Território e só ganharam dinheiro quando os garimpos estavam abertos, comprando, revendendo ou beneficiando a cassiterita de origem garimpeira.

— Os próprias técnicos governamentais reconhecem que a proibição do garimpo provocou uma queda na produção nacional de estanho, que era de 5.575 ton. em 1970, passando a 3.540 ton. no ano seguinte, justamente o primeiro em que a exploração foi feita apenas pelo sistema mecanizado. E apesar dos maciços investimentos governamentais e privados em Rondônia (cerca de 40 milhões de cruzeiros, entre implantação de infra-estrutura, mapeamento geológico, construção de estradas e custeios diversos), a produção continuou baixa em 72 e 73, em torno de 4,5 a 5 mil toneladas.

— Segundo a Associação dos Mineradores de Cassiterita, AMICA, só em Rondônia, a parte mais rica da Província Estanífera, a produção de cassiterita sofreu uma queda de 38,2% — de 5.106 ton. baixou para 3.154 toneladas.

— A proibição beneficiou as grandes empresas multinacionais e marginalizou ainda mais a chamada mão-de-obra não especializada.

— Não consta que a ação "predatória" tenha terminado com o garimpeiro.

— O que havia de fato, era a rixa natural entre as mineradoras, que requeriam pesquisas e lavra de determinadas áreas e tentavam impedir a entrada dos garimpeiros que, necessitando trabalhar e, cercados pelos mineradores, invadiram as suas áreas. (E, quando repelidos violentamente, invadiram também as instalações e os escritórios).

— De fato, a mineração feita pelas empresas, naquelas "bases racionais e industriais", nunca deixou de ser "predatória" também.

— A legislação vigente sobre mineração não dá ao Ministério competência ou poderes para fechar a garimpagem em extensões territoriais inteiras mas tão somente em certas áreas, nos termos do Art. 78 do Decreto-lei 227, de 27-002-67.

— O Ministério abarcou também áreas de terras pertencentes a particulares.

— Desemprego generalizado, atingindo diretamente cerca de 6 000 garimpeiros e familiares, num total de 30.000 pessoas.

— Queda de cerca de 70% nas arrecadação do ICM no Território.

— Retrocesso do País à condição de importador de estanho...

— Problemas sociais de grande monta (ver fl. 10).

— A legislação do MME é baixada ao sabor dos grupos, esquecendo-se o garimpeiro...

À fl. 17 do processo figuram vários tópicos ainda.

— A atividade dos garimpeiros foi considerada "predatória" exatamente porque elas apenas extraiam superficialmente o minério com alto teor de estanho, onde, apenas sobrava um minério cuja extração seria considerada economicamente inviável, perdendo, portanto, a sua condição de minério e voltando, por definição, a ser apenas um mineral de cassiterita. Porém, as empresas, também, como o garimpeiro, só exploram até certo ponto, bastante variável, denominado mínimo economicamente viável.

Anexo n.º 1

TRIBUNAL FEDERAL DE RECURSOS

1. *Mandado de segurança nº 72.063 — Rondônia*

Joaquim Barbosa, garimpeiro, domiciliado em Porto Velho, Rondônia, impetrou mandato de segurança contra atos do Agente da Receita Federal em Porto Velho e do Engenheiro-Chefe da Residência Especial do Departamento Nacional da Produção Mineral em Rondônia, que teriam agido em função da Portaria n.º 195 de 15 de abril de 1970, do Ministro das Minas e Energia, considerada esta como ferindo dispositivo do Código de Mineração.

No Tribunal Federal de Recursos o relator Ministro José Neri da Silveira, em seu voto, conheceu do mandato de segurança, para denegá-lo.

Decisão unânime na sessão plena de 01-03-73.

2. *Apelação cível n.º 34.820 — D.F.*

Expedido Luiz de Souza e outros 22 garimpeiros de cassiterita da região de Rondônia propuseram ação ordinária à União Federal, para obter a anulação da Portaria n.º 195, de 15-04-70, do Ministro das Minas e Energia.

No Tribunal Federal de Recursos, o relator Ministro Decio Miranda, em seu voto propôs que fosse "julgada improcedente a ação, condenando os autores às custas, etc.".

O revisor, Ministro Jarbas Nobre: "julgo improcedente a ação".

Decisão: unânime na sessão de 05-04-74, da 2.ª Turma.

ANEXO N.º 2

1.ª PARTE

Situação das empresas de mineração em fins de 1973.

Até final de 1973 haviam sido emitidos 36 decretos de lavra a 9 empresas de mineração, representando 4 grupos independentes. São eles: Itaú, Paranapanema, Fluminense e Cesbra.

A — GRUPO ITAÚ

O Grupo Itaú compreende as seguintes empresas de mineração: 1. Mineração Brumadinho Ltda., 2. Mineração Oriente Novo S.A., 3. Mineração Amazônia Comércio e Indústria S/A., 4. Mineração Douradinho Ltda. e 5. Mineração Motta Ltda.

O controle era estabelecido através da Mineração Brumadinho Ltda., que possui maioria acionária das empresas do grupo e tinha, em 05-09-73, o capital dividido em 17.833.334 quotas, distribuídas da seguinte forma:

— Cia. Cimento Portland Itaú (nacional)	10.700.000
— Importação e Exportação Deor Ltda. - National Lead	6.255.287
— N. L. Indústrias Inc. - (USA)	908.044
— Outros	3

A participação do capital nacional era, portanto, de 60%.
Esse Grupo detinha 14 Decretos de lavra.

B — GRUPO PARANAPANEMA

O Grupo Paranapanema compreendia as seguintes empresas: 1. Mineração Aripuanã S/A., 2. Mineração Taboca S/A., 3. Paranapanema S/A. Mineração Indústria e Construção.

Esta última exerce o controle das duas outras. Com um capital de Cr$ 101.400,00 (sendo 50.700.000 em ações ordinárias e 50.700.000 em ações preferenciais sem voto). na parte das ações ordinárias figuravam, como principais acionistas, com 26.000.000 ações, os abaixo indicados, todos nacionais:

— Octávio Cavalcanti Lacombe
— José Carlos de Araújo
— Tranesco — Transporte para Estradas e Construção S/A. (100% de Octávio Cavalcanti Lacombe)

O restante capital estava em mãos de um grande número de acionistas.

Esse Grupo detinha 8 Decretos de lavra.

C — GRUPO FLUMINENSE

O Grupo Fluminense compreendia as seguintes empresas: 1. Cia. de Mineração São Lourenço, 2. Cia. de Mineração Jacundá e 3. Cia. Industrial Fluminense.

O capital da Cia. Industrial Fluminense que controla as duas primeiras, é constituído dos seguintes acionistas:

Fraga & Surão Ltda.	33,33%
Pierre Aristides Pouchot Lermans	33,26%
COMPANHIA SIDERÚRGICA NACIONAL	25,00%
Ramon Antonio Fraga Domingues	8,33%

Na São Lourenço a Fluminense detinha o controle com 54%, sendo outro acionista importante I. B. Sabbá & Cia., com 40%. Na Jacundá a Fluminense detinha 80% do capital.

O Grupo detinha 10 Decretos de lavra.

D — GRUPO CESBRA

O Grupo CESBRA compreendia as seguintes empresas: Companhia Estanífera do Brasil - CESBRA e a Mineração Brasiliense S/A. - MIBRASA.

O capital da CESBRA tinha a seguinte composição:

— Atlântico-Empreendimentos e Administração S/A. (Galdeano)	11.647.000
— Compagnie Françaıs D'Enterprises Minières, Metallurgiques et d'Investissemants - COFREMI	10.000.000
— Antonio Sanches Galdeano	1.987.254
— Rafael Sanchez Galdeon	542.196
— Antonio Rodrigues Filho	541.132
— Octávio Guerrero	386.648
— Outros	4.895.776

Na MIBRASA detinha a CESBRA 50% do capital tendo a Grace Ore & Mining os outros 50%. Subseqüentemente, desinteressou-se a GRACE pelo empreendimento, tendo a sua parte sido transferida para a PHIBRO — Minérios e Metais S/A.

O Grupo detinha 3 Decretos de lavra.

Aparentemente houve, a partir de 1974, duas modificações que são do conhecimento público:

a) a PARANAPANEMA teria passado a contar com a participação acionária da FIBASE, subsidiária do Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico, na Mineração Taboca S/A.;

b) a COFREMI (Patiño) teria aumentado a sua participação no grupo CESBRA:

2.º Parte

Depoimento do Dr. ANTONIO DIAS LEITE, em 7-8-75.
Assunto: Cassiterita no Território Federal de Rondônia.

Aspecto social da decisão do Ministério das Minas e Energia — Portaria 195/70, à época: não se recorda o depoente, em suas viagens pelo Brasil, de ter visto em nenhum lugar situação social tão ruim como a da garimpagem no Território Federal de Rondônia, antes dessa medida. E aponta as causas: o mecanismo de propaganda montado pelos exploradores do homem, que faziam crer ser um movimento de defesa do garimpeiro; a dificuldade de acesso, o isolamento tornaram a situação mais grave em Rondônia. Existiam envolvidas nessa tividade 5 mil e poucas pessoas.

Aponta como causa econômica da medida ser a exploração pelo garimpeiro predatória à riqueza mineral.

Pretendeu-se com a decisão adotada pelo Ministério das Minas e Energia que as empresas de mineração, legalmente estruturadas e cumprindo as leis trabalhistas e previdenciárias, pudessem organizar-se em tempo relativamente curto, podendo, então, oferecer empregos estáveis e efetivos à maioria daqueles homens, que eram realmente profissionais. O desenvolvimento das empresas foi mais lento do que se esperava, resolvendo, então, o problema de apenas parte daqueles homens. Inicialmente cerca de um terço e mais tarde 50% da população que lá trabalhava foi reocupada nessa nova forma de trabalho. Reconhece que foi criado um problema social que foi resolvido apenas pela metade, embora ressalte ser a situação anterior também bastante grave.

Instado a oferecer sugestões para a solução do problema afirma que a primeira experiência foi a criação da Fundação de Assistência ao Garimpo, afeta ao Ministério do Trabalho, que, no entanto, foi mal administrada de saída. Seguiu-se, então, inquérito e intervenção, não se levantando mais o Órgão.

Propõe que as soluções devem ser voltadas para uma maneira de comercialização correta, de modo que não se estabeleça o vínculo através de uma comercialização irregular, que acaba sendo de escravidão. Se o produto puder ser negociado normalmente o garimpeiro ficará livre do cidadão que o explora.

Respondendo a pergunta que lhe foi formulada alega que por ocasião da Portaria 195/70 a empresa estrangeira que lá se encontrava era a FERUSA, alemã, que mais tarde foi adquirida ou pela Shell ou pela Billington e posteriormente foi adquirida por uma empresa brasileira. Mais tarde veio a Grace, trabalhando com a Galdeano, que finalmente passaram inteiramente para o Patiño.

Em carta encaminhada à CPI, datada de 22 de julho de 1975, esclarece o ex-Ministro das Minas e Energia, Dr. Antonio Dias Leite:

Que o Deputado Jerônimo Santana salienta a decisão do MM. Juiz da 3.ª Vara Federal de Brasília, em ação ordinária que tem como auto-

res Expedito Luiz de Souza e outros e como Ré a União Federal, para anular a Portaria 195, de 15-04-70, do Exmo. Sr. Ministro das Minas e Energia, que foi julgada procedente em parte.

No entanto, a referida ação foi julgada improcedente, por unanimidade, através da apelação cível n.º 34.820-DF, pelo Tribunal Federal de Recursos. Esse Tribunal denegou também o Mandado de Segurança n.º 72.083 — Rondônia, por unanimidade.

Sobre a situação das empresas de mineração em Rondônia diz:

Que a maioria esmagadora está sob controle nacional. Das 4 empresas que detinham até o início de 1974 todos os Decretos de lavras expedidos, 3 eram essencialmente nacionais, sendo que uma contava com a participação da Companhia Siderúrgica Nacional. Apenas uma tinha significativa participação de capital estrangeiro.

De resto, em seu depoimento o Dr. Antonio Dias Leite reconhece os efeitos sociais negativos criados pela Portaria n.º 195/70, baixada sob sua gestão.

Há, no entanto, uma grande divergência quanto ao total de garimpeiros na região: na denúncia constam cerca de 30.000 pessoas, enquanto que o depoente alinha 5 mil e poucas pessoas ligadas à atividade.

Assim, deve a CPI solicitar aos órgãos competentes medidas capazes de solucionar os problemas criados por essa malfadada Portaria, antes que a situação se torne insustentável, pois, como acentuou o próprio depoente, a Fundação de Assistência ao Garimpeiro, criada com esse fim, não atingiu a meta colimada.

Sugestão

Revogar a Portaria n.º 195, de 15-04-70, do Ministério de Minas e Energia, conforme proposta do Deputado Jerônimo Santana.

Aliás, o Sr. Expedito Luiz de Souza ajuizou, a esse respeito, ação ordinária julgada procedente, em parte, pelo Meritíssimo Juiz da 3.ª Vara Federal de Brasília. No entanto, a sentença foi revogada, através da Apelação Cível n.º 34820-DF, pelo Tribunal Federal de Recursos. Este Tribunal denegou também, por unanimidade, o Mandado de Segurança, n.º 72083-Rondônia.

O próprio ex-Ministro de Minas e Energia, Antônio Dias Leite, responsável pela Portaria n.º 195/70, reconheceu, em seu depoimento perante esta Comissão, os *efeitos sociais negativos* dela resultantes.

Concomitantemente com a revogação dessa Portaria, deve o Governo criar uma infra-esrutura mínima de atendimento ao garimpeiro, evitando que esse desbravador dos nossos tesouros minerais fique jogado à mercê da propria sorte ou sujeito às arbitrariedades e a volúpia de maus patrões.

O assunto tem sido abordado freqüentemente no Congresso Nacional — principalmente pelo Deputado Jerônimo Santana, e, recentemente, pelo Deputado Antonio Mariz — sem que tenha havido solução. É um problema social e econômico da mais alta importância, daí porque o registramos, pleiteando ação dos órgãos governamentais.

13. EXACTUS — Denuncia contra a IBM:

1. Denunciante:

EMPRESA EXACTUS S/A.
Centro de Processamento de Dados
Londrina — Paraná

2. Denunciado:

I.B.M. do Brasil — Indústria, Máquinas e Serviços Ltda.

3. Teor da Denúncia:

Denúncia da Empresa Exatus S/A. — Centro de Processamento de Dados, de Londrina, Paraná, contra a atuação da IBM do Brasil Ltda., vinculada à IBM — International Business Machines Corporation.

RELATÓRIO

A empresa Exatus S/A, sediada em Londrina, Paraná, vem prestando há oito anos, serviços de Processamento de Dados. Atualmente dispõe de 600 clientes.

Em sua denúncia, faz um retrospecto da situação do mercado de computadores, salientando que a IBM internacional, através da IBM do Brasil Ltda., detém mais de 70% do mercado de computação eletrônica no Brasil. Acrescenta a denunciante: "A IBM é vendedora, locadora, prestadora de serviços de manutenção dos equipamentos de sua fabricação. A IBM — acrescentam os denunciantes — como Multinacional, uma das dez maiores empresas mundiais, funciona no Brasil sem nenhuma restrição governamental, manobrando o mercado da maneira e da forma que bem lhe aprouver".

Salienta ainda a EXACTUS S/A que o contrato de locação das máquinas IBM "é totalmente unilateral, pré-impresso, sem a menor possibilidade de inclusão de direitos que beneficiem o locatário".

Quanto aos equipamentos, são totalmente importados. E acrescenta: "Sejam comprados ou locados, os custos da sua importação são de exclusiva responsabilidade do usuário", financiados pelo vendedor. Entretanto, decorrido o prazo máximo de cinco anos de utilização dos equipamentos, "já estando estes totalmente livres e desembaraçados de impostos e direitos aduaneiros, novos equipamentos são impostos pelo locatário, sob a alegação de que, por se terem aqueles equipamentos tornado obsoletos, as taxas de sua manutenção tornar-se-iam mais elevadas, e as peças de reposição mais difíceis e demoradas".

Ora, a EXACTUS S/A presta serviços de processamento de dados. utilizando-se dos equipamentos locados pela IBM do Brasil.

Acontece, entretanto, que há 3 anos, a IBM instalou em Londrina, "nas vizinhanças da EXACTUS", um birô de processamento de dados, a fim de fazer concorrência à firma nacional.

Isto posto, a EXACTUS vem solicitar à CPI que estude medidas legislativas que impeçam a IBM e, por extensão, qualquer empresa multinacional locadora de equipamentos de computação, de fazer concorrência na prestação de serviços de processamento de dados, aos birôs nacionais, a exemplo, informa, do que já ocorre nos Estados Unidos".

Além dessa medida de caráter imediato, a EXACTUS S.A. sugere outras que deveriam ser tomadas no setor do mercado de equipamentos eletrônicos:

1) Permitir à CAPRE (Comissão de Coordenação das Atividades de Processamento Eletrônico — órgão da Secretaria do Planejamento da Presidência da República) que passe a atuar no setor privado;

2) Criação de um órgão normativo e fiscalizador, com poderes para aplicar uma política nacional para o processamento de dados, abrangendo desde a concessão de licenças de importação, até o disciplinamento da ação das multinacionais do setor;

3) Implantação e dinamização de um programa educacional, visando à formação de pessoal especializado em moldes não divorciados da realidade técnica e empresarial de hoje;

4) Fixação de normas relacionadas com a locação (preços) dos equipamentos, no sentido de evitar a elevação de aluguéis de 3 em 3 meses, como vem acontecendo.

4. *Implicações:*

Os métodos e comportamento utilizados pela multinacional I.B.M., da maneira descrita na denúncia, tem as seguintes implicações:

— prepotência da multinacional com relação a empresa brasileira, na concorrência, da maneira já exposta, e danosa e sem interesse econômico e técnico para o empresariado nacional;

— em conseqüência, a firma nacional paulatinamente perderá o mercado e será absorvida pela multinacional nas condições que esta impuser;

— é conhecido o processo de boicote utilizado por multinacional concorrente com empresa nacional que dependa daquela para o fornecimento de matéria-prima, equipamento essencial ou mais aperfeiçoado.

5. *Documentação Comprobatória:*

— a denúncia com os diversos anexos e depoimentos.

6. *Depoimentos:*

— Do Denunciante: Abílio Wolff Júnior.
— Do Presidente da IBM-Brasil: José Bonifácio de Abreu Amorim.
— Do Secretário-Executivo da CAPRE: Dr. Ricardo Adolpho de Campos Saur.

Do Denunciante:

Confirma a denúncia inicial e acrescenta:

"É público e notório que estas multinacionais, prestando serviço de processamento de dados às empresas brasileiras, privadas e estatais, mantêm arquivos, informações e dados preciosos, muitas vezes de caráter sigiloso, cuja manipulação poderá afetar a segurança nacional".

É sugerido pelo denunciante como na denúncia que, à multinacional fornecedora de equipamento seja proibida a concorrência aos centros de processamento de dados brasileiros, de cujos custos tem conhecimento como fornecedora, e que eventualmente pratica "dumping" no mercado de serviço ou ainda restringe e dificulta a manutenção e a assistência técnica.

— Faz a seguir sugestão no sentido de:
— reduzir nossa dependência da importação;
— eliminar a hegemonia das multinacionais;
— criação da "DIGIBRÁS" (Empresa Digital Brasileira) e "COBRA" (Computadores Brasileiros);
— obter das multinacionais a real transferência de tecnologia;
— controlar e disciplinar a utilização dos equipamentos de processamento de dados pertencentes a entidades da administração indireta do governo e fundações mantidas pelo poder público que gozam de vantagens no sentido de não fazer concorrência desleal às empresas privadas.

Terminada a exposição inicial do depoente, os Srs. Deputados fizeram suas arguições:

O Sr. Relator, Deputado Herbert Levy, falou sobre a "arbitrariedade na fixação de taxas para os serviços" do PRODASEN, tendo mesmo sido devolvidas à Câmara importâncias cobradas indevidamente.

O Sr. Deputado Faria Lima defendeu o PRODASEN e afirmou que "acha que existe uma lacuna muito grande na legislação brasileira no que diz respeito a informática". Comentou também sobre o sigilo das informações, sugerindo que à CAPRE caberia disciplinar o nível de sigilo e nível de validade da juridicidade e atualização das informações.

Do Presidente da I.B.M. do Brasil:

— a IBM foi fundada em 1960, subsidiária da IBM World Trade Corporation, que atua em 128 países.
— no final de 1974 tinha a IBM instalados no Brasil 926 sistemas eletrônicos de processamento de dados, tornando-se a 7.ª organização da IBM em todo o mundo.
— neste campo, além de vender e alugar equipamentos a IBM presta serviços de análise de sistema, de educação, licenciamento de uso de programas e executa serviços (birô de serviços).
— possui no Brasil 4.923 servidores, sendo 98% brasileiros (58% com curso universitário e 32% colegial).

— em 1972 inaugurada fábrica em Sumaré, e em 1973 produziu a 1.ª unidade central do LBM-370/145 e em 1975 produzirá uma impressora de baixo custo, só produzida nos EUA.

— exportação em 1974 — US$ 54.385.000,00.

— capital social — Cr$ 670.525.227,00.

— capital estrangeiro — US$ 57.456.946,61 (investimento).

— US$ 44.371.665,39 (reinvestimento).

— faturamento em 1975 — US$ 297.000.000,00 (previsão).

— lucro em 1974 — 5,6 do faturamento.

— conforme o depoente a IBM está organizada em todo o Brasil, cobrindo, com escritórios, desde Manaus a Porto Alegre e Pelotas, com o número total de 26 escritórios e 16 birôs de serviço.

— gastou US$ 2.000.000,00 em treinamento de 127 homens brasileiros, mandados ao exterior observando tecnologia, gerência de pessoal de alto nível .

— depois de 3 anos de trabalho, principalmente da EMBRATEL-CTB e IBM, conseguiu a IBM um canal ligado a Nova Iorque durante 24 horas do dia, ligado a um computador naquela cidade. "Está a IBM ligada diretamente a 100 mil telefones nos Estados Unidos. Tem acesso ao banco de dados e a todas as informações da Divisão Técnica de Manutenção. Isso coloca a IBM numa situação das melhores, porque em São Paulo, possui 5 terminais e no mesmo momento, sem que ninguém saiba, sem que os americanos saibam, sem que qualquer setor da IBM do Brasil saiba, eles estão estudando e conseqüentemente se colocando no mesmo nível de tecnologia que tem hoje a IBM americana".

Declarou no seu depoimento escrito que:

"Em nenhuma hipótese a IBM fez, faz ou fará manobras de preços para esmagar concorrentes. Aliás o birô de serviço representa apenas 6% de nossa renda e, sob esse aspecto, tem mostrado, inclusive, a tendência de decrescer. Contudo ele é importante para o conjunto de nossos negócios, como meio de dispor de equipamento para suporte aos clientes possuidores de seus próprios centros de processamento de dados, visando principalmente:

— atender aos picos de serviços desses clientes.

— dar aos mesmos suporte operacional de pré-instalação de equipamentos já contratados;

— campo experimental de introdução de novas aplicações de processamento de dados no País.

Do Secretário Executivo da CAPRE:

— muito difícil e complexo medir a ociosidade.

— o computador tem: unidades centrais, memória, unidades de entrada e saída e uma série de outros complementos e detalhes.

— a única fábrica da IBM que fabrica o computador completo é nos Estados Unidos e isto é uma política da empresa.

— na fábrica de Campinas não se fabricam memórias de disco, que são absolutamente indispensáveis aos tipos de computadores feitos pela IBM do Brasil, bem como outras partes que deverão ser importadas de outros lugares no mundo.

— na semana passada foi instalado na Universidade Católica o primeiro computador projetado e construído inteiramente no Brasil, com um convênio do qual participaram: Ministério da Marinha, Secretaria do Planejamento, Universidade de São Paulo, Universidade Católica e Empresa Brasileira de Equipamentos Eletrônicos.

— os dados processados eletronicamente são guardados em arquivos da mesma maneira que se guarda um microfilme ou um documento original. Não há nenhuma autoridade central que verifica se os dados processados estão sendo guardados.

— segundo o Deputado Faria Lima, o arquivo de informação sob a forma eletrônica é muito fácil de ser destruído, não deixando rastro. Isto afeta a segurança nacional. Quando entrarmos na fase de teleprocessamento haverá necessidade de controle, pois a informação pode ser sugada no meio do caminho. (Estudar a legislação do livro "American Federation of Information").

7. *Investigações — Diligências:*

Não foram determinadas.
(Juntar a legislação do livro: "American Federation of Information").

8. *Conclusões e Sugestões*

Afora as denúncias feitas à CPI aduziu o denunciante em depoimento que as empresas nacionais, sejam privadas ou públicas, utilizam o serviço de processamento de dados das multinacionais. E a manipulação por estas de arquivos, informações e dados preciosos, inclusive por vezes rotulados de sigilosos, poderão afetar a segurança nacional.

Complementando suas afirmações apresenta sugestões que poderão ser enacmpadas pela CPI, para que estas as encaminhe aos Órgãos competentes para apreciação, quais sejam: reduzir nossa dependência da importação; eliminar a hegemonia das multinacionais; criação da "DIGIBRÁS" (Empresa Digital Brasileira) e "COBRA" (Computadores Brasileiros); obter das multinacionais a real transferência de teconologia; controlar e disciplinar a utilização dos equipamentos de processamento de dados pertencentes a entidades da administração indireta do governo e fundações mantidas pelo "poder público que gozam de vantagens no sentido de não fazer concorrência desleal às empresas privadas; proibir as multinacionais fornecedoras de equipamento de concorrer com os centros de processamento de dados brasileiros, de cujos custos têm conhecimento como fornecedores e que eventualmente praticam "dumping" no mercado de serviço ou ainda restringem e dificultam a manutenção e a assistência técnica.

Realmente — no nosso entender — as sugestões são válidas e devem ser examinadas pelo Governo, o que de plano sugerimos.

Mas nos resta analisar a posição do nobre relator, frente a esse caso. Conclui o Deputado Herbert Levy "pela não ocorrência do fato apontado inicialmente como denúncia", face a algumas palavras pinçadas das declarações do denunciante. Não nos parece ser este o procedimento mais aconselhável, mesmo porque — como afirmamos no início — nossa função não é *policial*, mas investigadora dos aspectos *micro* e *macro* emergentes das denúncias e dos fatos.

Sob esse prisma, há que se ressaltar o debate travado pelos Deputados Joaquim Bevilácqua e Lysâneas Maciel com o Presidente da IBM, Sr. José Bonifácio de Abreu Amorim, no tocante aos *lucros* da empresa e ao índice de nacionalização dos seus produtores.

O depoente afirmou que os preços aprovados pela CPI, para aluguel de máquinas, nestes últimos dez anos, permitiram um acréscimo de 460% (quatrocentos e sessenta por cento) enquanto o índice geral de preços subiu 941% e o índice do custo de vida se elevou em 1.027%. Esse fato leva a uma suspeita de "dumping" no setor de "leasing", tal como sugerido pela denúncia. Robustecida, a hipótese, pelos baixos lucros indicados pelo Presidente da IBM (pouco mais de 5% em 1974).

Sugerimos, portanto, que a denúncia e os documentos a ela referentes sejam encaminhados ao CADE para mais ampla e aprofundada investigação — em que pesem nossas suspeitas quanto à eficácia desse organismo. Contudo, é do que se dispõe, face à Lei n.º 4.137. Essa sugestão encontra guarida, ainda, nos fortes indícios da atividade monopolística da empresa, cujo Presidente não soube (ou não quis) fornecer à CPI os percentuais de sua participação no mercado interno de processamento de dados.

Por último, cumpre-nos rejeitar, por inteiro, o panegírico feito pelo ilustre relator à IBM do Brasil. Cremos não ser dos objetivos da CPI elogiar a ação de corporação acusadas de abuso do poder econômico, ainda mais quando sequer se averiguou — em profundidade — detalhes do comportamento da empresa no Brasil.

Aceitar a propaganda feita — e até com projeção de "slides" — por seu Presidente, é passar atestado de boa-fé e pode parecer contestação a eventuais procedimentos reprováveis da empresa.

Preferimos elogiar o comportamento e o esforço das empresas brasileiras, como a EMBRAER — (da qual, aliás, é majorfitário o Governo) — que *visitamos* e *conhecemos* durante os trabalhos da CPI.

14. *Exportação de Milho*

TEOR DA DENÚNCIA: "A CACEX, ao admitir novas tolerâncias para o milho a ser exportado, prejudicou os produtores nacionais e "beneficiou a empresas multinacionais".

DENUNCIANTE: Sr. Mário Stadler de Sousa — Presidente da Federação da Agricultura do Estado do Paraná.

DENUNCIADA: Carteira de Comércio Exterior do Banco do Brasil S.A. — CACEX.

Implicações: Graves prejuízos para os agricultores brasileiros.

Depoimentos

O denunciante, em depoimento perante esta Comissão, afirmou: "Na verdade o milho a ser adquirido pelo CFP e o milho a ser exportado, deveriam estar dentro de um percentual estabelecido pela portaria da CACEX. Esse percentual era de 12% de grãos podres, ardidos, carrunchados, etc. O que acontecia e o que a gente não entende, quando representa uma entidade de classe, é que este comportamento valia por determinado prazo, porque o produtor trazia o seu produto da lavoura; quando ia vendê-lo, o milho era examinado e o que excedia esse percentual de 12% era marginalizado. Acontecia que o produtor não podia levar esse milho de volta para sua fazenda, para sua chácara. Então,ele o vendia por qualquer preço — e sempre existia ali por perto alguém que pagava um preço ínfimo. Até aí, certo. O que não se entende é que, passados 3, 4 meses, os compradores, quase sempre os mesmos, desse milho que não atendia àquela resolução, formavam grandes estoques. A portaria, então, era modificada 3, 4 meses depois, aumentando-se os percentuais de 12 para 18%. Aquele milho que não prestava anteriormente passava a prestar. Não se entende por que esta vantagem não é dada a quem produz, e sim ao intermediário. Acho que, narrando o fato, esclareço o nobre Presidente desta Comissão".

O Sr. Benedito Fonseca Moreira — Diretor da CACEX — ao responder formulação do Sr. Redator, no sentido de que a Comissão não mais rejeitaria o produto em virtude de excesso de defeitos, afirmou:

"Posso apenas dizer a V. Exa. que poderíamos gestionar junto à Comissão, para que tivesse maior tolerância quanto à especificação dos produtos a serem adquiridos, pois, parece-me, é esta a orientação já dada pelo Sr. Ministro da Agricultura àquele órgão. A Comissão parece, num certo momento, estava bastante rigorosa quanto à tolerância de produtos. Desde que se tenha mais flexibilidade, que penso vai haver, ficarão sanadas essas coisas."

INVESTIGAÇÕES E DILIGÊNCIAS

Na documentação recebida por esta Comissão remetida pela Federação da Agricultura do Estado do Paraná, é de se destacar um ofício remetido ao Senhor Ministro da Agricultura, na qual é, mais uma vez, retratada a seguinte situação:

a) mais da metade de nossa safra de milho não foi beneficiada com a política oficial de preços mínimos porquanto continha mais de 6% de grãos ardidos ou brotados, 12% de grãos carunchados e/ou avariados e 5% de grãos partidos ou quebrados. Estas são as tolerâncias máximas admitidas pela Resolução n.º 78, para o tipo 3.

b) depois que mais da metade da safra foi comercializada pelo produtor por preços aviltados surgiu o Comunicado n.º 483, de 1.º de agosto de 1974, elevando aquelas tolerâncias para 9% de ardidos e/ou brotados; 15% de avariados e/ou carunchados. Com esta medida o milho que não pôde ser aceito pela Comissão de Financiamento da Produção, por excesso de defeitos, foi admitido pela CACEX para exportação.

c) e agora, sem que houvesse, até onde sabemos, pedido algum de órgão oficial responsável pela classificação, ou de entidade de classe de produtores, foram admitidas para a exportação as tolerâncias seguintes:

10% de ardidos e/ou brotados
18% de avariados e/ou carunchados
8% de partidos e/ou quebrados

Conclusão e Sugestões

É evidente o prejuízo sofrido pelos agricultores nacionais, como também é evidente o benefício concedido aos intermediários e empresas multinacionais que exportaram o milho brasileiro. Estes compraram o milho, rejeitado pela Comissão de Financiamento da Produção por excesso de defeitos, e efetivaram sua comercialização no exterior, com autorização da CACEX.

O lavrador teve que vender a qualquer preço seu produto avariado e depois teve que assistir, com grande pesar, à exportação daquele mesmo produto, com grandes lucros para as empresas internacionais. Nestes termos, a denúncia é procedente.

Ademais, o Sr. Diretor da CACEX afirmou que gestionaria junto à C.F.P., no sentido de que tivesse maior tolerância quanto à especificação dos produtos. Ora, se a C.F.P. está cumprindo determinações legais, não há porque exigir-se-lhe maior tolerância. Cremos que quem deve ser mais tolerante são as autoridades encarregadas da comercialização de nossos produtos.

O Presidente da Federação da Agricultura do Estado do Paraná apresenta as seguintes sugestões, que julgamos ser da maior oportunidade:

1) Seja desvinculada a classificação do milho para as operações em que é interveniente a Comissão de Financiamento da Produção daquela estabelecida pela CACEX para fins de exportação. Para tanto seria necessário fosse baixado decreto estabelecendo a padronização deste produto para o mercado interno. Como a CACEX já admite tolerâncias maiores de defeitos para o tipo 3, será interessante que no ato normativo sejam considerados para esse tipo respecitvamente 8%, 10% e 15% para partidos e/ou quebrados, ardidos e/ou brotados e avariados e/ou carunchados.

2) Seja, por quem de direito, determinado ao Conselho Nacional do Comércio Exterior — CONCEX baixe com urgência nova Resolução em substituição à de n.º 78, adotando as tolerâncias constantes do Comunicado n.º 498.

3) Na eventualidade de que o CONCEX não altere a Resolução n.º 78, seja então determinado pelo Ministério da Agricultura à Comissão de Financiamento da Produção que, para a classificação do milho, seja adotada a Resolução n.º 78, com as alterações de percentuais de defeitos estabelecidas pelo Comunicado n.º 498, de 5 de dezembro de 1974.

15. *Caso Penarroya*

Não houve tempo suficiente para examinar com maior profundidade a denúncia formalizada pelos Deputados Noide Cerqueira e Cerqueira e J. G. de Araujo Jorge, contra a Mineração Boquira S.A. (subsidiária de Penarroya). A denúncia, aliás, vem sendo feita há muito tempo por alguns órgãos de imprensa, e se refere ao contrabando de prata para a França, quando a concessão, inclusive, só menciona *chumbo*.

Seriam, para efeito legal, o ouro e a prata associados ao chumbo, como conclui o nobre Relator com base nas palavras dos diretores da Empresa? Se assim for, devemos modificar a lei e os regulamentos referentes à matéria.

Não concordamos com a solução simplista proposta pelo Relator, de dar por encerrado o caso.

Entendemos de suma gravidade até a simples possibilidade de ocorrência dos fatos apontados.

É, mais uma vez, o interesse do Brasil que está em jogo.

Depois, a forma como o grupo agiu, há 20 (vinte) anos, na obtenção da concessão (segundo os documentos trazidos à CPI) não recomenda seus procedimentos ulteriores.

Aliás, a imprensa nacional tem registrado o que chama de "reabertura do caso Boquira", referindo-se ao alijamento dos antigos posseiros dos frutos econômicos a que teriam direito, a título de *royalties*. São brasileiros humildes, na maioria analfabetos (vide a procuração pública outorgada à época) e que merecem — e por seus descendentes — a proteção do Estado.

Sugestão

Todos os documentos relativos à denúncia devem ser encaminhados ao Sr. Presidente da República, para que S. Exa. — com os meios de que dispõe — aprofunde as investigações e adote as providências cabíveis. em defesa do interesse nacional.

16. SUDAN — fabricação de cigarros

TEOR DA DENÚNCIA: Descumprimento pela empresa norte-americana R. J. Reynolds Tabacos do Brasil Ltda., do COMPROMISSO ASSUMIDO PELAS EMPRESAS INTEGRANTES DA INDÚSTRIA DE CIGARROS, que reserva à empresa brasileira a fabricação de cigarros com filtro de Classe "E".

DENUNCIANTE: Fábrica de Cigarros SUDAN S.A.

DENUNCIADA: R. J. Reynolds Tabacos do Brasil Ltda.

Implicações

O comportamento da empresa norte-americana, ao fabricar cigarros da Classe "E", cuja fabricação está exclusivamente destinada a empresas nacionais (de acorlo com o compromisso assumido) pode ser encarado como altamente nocivo à indústria brasileira, que além de dispor de pequena fatia do mercado de cigarros, é sufocada por uma concorrência dessa natureza.

Documentação Probatória

Na documentação anexada consta cópia do compromisso assumido pelas empresas integrantes da indústria da indústria de cigarros, onde se verifica realmente que cigarros Classe "E" são de fabricação exclusiva de indústrias brasileiras. Acrescenta ainda parecer emitido pelo Dr. Wando Henrique Cardim Filho, que procura demonstrar a ilicitude da empresa estrangeira, pois, segundo ele, o rompimento de acordo entre as empresas da mesma categoria toma caráter de ilícito penal, no capítulo da concorrência desleal. O parecer esclarece, ademais, que, embora a empresa R. J. Reynolds Tabacos do Brasil Ltda. tenha adquirido o controle acionário da empresa brasileira após a assinatura do compromisso, isso não a desvincula das obrigações ali estipuladas.

Depoimentos: Não houve.

Investigações e Diligências: Não houve.

Conclusão

Constatada a autenticidade do compromisso assumido pelas empresas de fabricação de cigarros, é de se reconhecer a procedência da denúncia, vez que a indústria nacional de cigarros está sofrendo vultoso prejuízo em decorrência da atuação, irregular, da R. J. Reynolds Tabacos do Brasil Ltda. que continua fabricando cigarros Classe "E", exclusivo de fábricas brasileiras.

SUGESTÃO: Encaminhamento ao CADE, para o processo competente, face ao que dispõe a Lei n.º 4 137 e seu Regulamento.

III

ESCLARECIMENTOS SOLICITADOS PELO DEPUTADO LYSÂNEAS MACIEL

1 — Quanto ao pagamento de *royalties* pela Volkswagen à sua matriz — esclarecimento solicitado quando do depoimento do Dr. Mário Garnero, Presidente do Sindicato da Indústria Automobilística, realmente o Deputado Lysâneas Maciel deve ter incorrido em equívoco, pois o pagamento de *royalties* por filial à matriz é vedado por lei.

No entanto, considerando-se em geral a remessa de recursos por importação de tecnologia a Volkswagen é das empresas estrangeiras que mais operam no País. Tanto assim que, apenas nos últimos 10 anos (1965/74), remeteu para o exterior por essa rubrica 208 milhões de dólares, quantia elevadíssima, especialmente se considerarmos o total do seu capital (investimentos e reinvesimentos), que se limia a 192 milhões de dólares.

2 — Quando do depoimento do Sr. Ministro da Fazenda, solicitou o Deputado Lysâneas Maciel esclarecimentos quanto à sistemática de recolhimento do ICM, que lhe parecia ser feito em prazo demasiadamente longo. Esclareceu *textualmente* não estar fazendo qualquer acusação a Sua Excelência, mas apenas pedindo informações. Elaborou posteriormente documento encaminhado à CPI, em que expunha as questões referentes a recolhimento do IPI (Imposto sobre Produtos Industrializados) e ICM (Imposto sobre Circulação de Mercadorias). Nesse estudo mostra que o recolhimento do IPI no setor de cigarros é feito num prazo médio de 22 dias para as vendas efetuadas noutros Estados. Também no caso do ICM, imposto estadual, indica o estudo um prazo de recolhimento dilatado no Estado do Rio de Janeiro (90 dias), concedido após a fusão. Nesse aspecto, chama a atenção o Deputado Lysâneas Maciel para o fato de que o povo em geral não tem qualquer adiamento no recolhimento dos impostos que paga. Haveria, pois, um favorecimento das empresas em relação ao consumidor.

O Deputado Lysâneas Maciel chama a atenção para a tributação do setor de cigarros, cujo IPI é recolhido em prazo mais curto do que o de muitos outros impostos. Acrescencente-se, todavia, que essa diferença é relativa, eis que cigarros não se vendem a crédito, como ocorre com a

maioria dos demais setores, onde há larga utilização de títulos de crédito. Ou seja, nesse caso, tem a empresa fabricante em média 22 ou 37 dias (a rigor, 22,5 ou 37,5), conforme o caso, para recolher o equivalente a esse imposto, cujo valor recebe à vista, contra a entrega de cigarros. A questão geral que permanece é a seguinte: até que ponto é correto, do ponto de vista fiscal, permitir-se que empresas, de quaisquer setores, recolham *impostos a posteriori*, quando isso não se permite ao consumidor (ao pagar impostos indiretos), nem ao contribuinte em geral, pois, no caso do imposto de renda, grande parte do recolhimento é feito antecipadamente, descontado na folha de pagamento dos assalariados.

No caso do ICM, embora tratando-se de imposto estadual, cremos que esse fato não exime o Ministro da Fazenda de preocupar-se com a eficácia e adequação de seu recolhimento a determinados parâmetros que devem ser definidos na esfera federal. Aliás, têm sido numerosos os encontros entre o titular do Ministério e os Secretários estaduais de finanças. Estaria o ICM totalmente fora dos interesses e preocupações do Governo Federal?

3 — Quanto à presença dos ilustres ex-Ministro Bulhões e Ministro Simonsen no Conselho da Souza Cruz, deixando de lado a questão específica, permanece a mais genérica, do fluxo de administradores ou executivos entre o setor público e o setor privado. Esse fluxo é, aliás, elogiado por alguns, inclusive pelo Ministro Simonsen, como um dos elementos que dão flexibilidade ao modelo brasileiro de desenvolvimento. No entanto, dentro da falibilidade humana, esse fluxo pode confundir e distorcer prioridades, entre o interesse público e o privado.

Da mesma forma que juízes são impedidos de advogar por dois anos após terem deixado a magistratura, esboça-se um movimento no sentido de impedir que esse fluxo intersetorial público/privado se faça de maneira totalmente irrestrita.

IV

UM DOCUMENTO IMPORTANTE: A POLÍTICA DAS MULTINACIONAIS

1. O Deputado Lysâneas Maciel encaminhou à CPI importante documento ilustrativo da política das multinacionais. Tendo, entretanto sido enregue à Comissão já na fase final dos seus trabalhos, não pôde o mesmo receber a atenção que mereceria de seus membros. Contudo, pela sua relevância, aqui fazemos o registro de suas linhas principais.

2. Trata-se de cópia de documento em poder do referido Deputado, relativo a encontro realizado nos dias 26 e 27 de janeiro de 1971, no Americano Hotel, em Nova Iorque, promovido pela American Management Association, sobre o tema "The Changing Latin American Business Environment — Developments in Key Countries' ("Mudanças no Ambiente de Negócios da América Latina — A Evolução em Países-Chaves"). Indica claramente o poder da comunidade de negócios, no sentido de reunir — e possivelmente articular — representantes das mais poderosas multinacionais, de órgãos oficiais como o Departamento de Estado e o de Comércio dos Estados Unidos, e ainda das embaixadas de países da região em pauta.

3. A lista de *guest speakers* (oradores convidados) dá idéia da importância do encontro:

a — Dr. Nicolas Ardito-Barletta, Diretor do Departamento de Assuntos Econômicos da O.E.A.;

b — Dr. Angel R. Caram, Ministro para Assuntos Financeiros da Embaixada da Argentina;

c — John C. Culver, membro da House of Representatives (Câmara dos Deputados) dos Estados Unidos, Democrata por Iowa;

d — Robert W. Dean, Diretor para Assuntos Brasileiros do Departamento de Estado norte-americano;

e — José Epstein, Tesoureiro do Banco Interamericano de Desenvolvimento (BID);

f — Sua Excelência Pedro E. Real. Embaixador argentino nos Estados Unidos;

g — Daniel Szabo, Subsecretário de Estado Assistente para Assuntos Interamericanos;

h — Harold B. Scott, Subsecretário Assistente de Comércio e Diretor do Bureau de Comércio Internacional.

E ainda, os representantes de numerosas empresas, como o First National Bank of Boston, Union Carbide, Anderson Clayton S.A. Indústria e Comércio (na pessoa de seu Presidente, Dr. Trajano Pupo Netto), Manufactures Hanover Trust Company, ADELA Development Corporation, Down Latin America S.A. Também fez-se representar o Export-Import Bank dos Estados Unidos (Eximbank), na pessoa de um seu diretor. O encontro foi presid.do por H. L. Hoffenberg, Presidente da Latin American Resources-Inc., participou ainda como orador o Sr. Nilo Nemes, Adido Comercial da Embaixada Brasileira em Washington.

4. A lista de empresas, organismos e entidades representadas é também de peso. Entre outros, os seguintes: o Departamento de Comércio dos EUA, General Foods International, Honeywell Incorporated, ITT, Council of The Americas, Avon Products Inc., Departamento da Indústria do Serviço da Comissão de Comércio do Canadá, Colgate-Palmolive, Morgan Guaranty International Finance Company, Overseas Private Investment Corporation (OPIC), International Basic Economy Corporation, Eastman Kodak, Nashua Corporation, Banca Commerciale Italiana, Mitsubishi Bank Ltda., Escola de Pós-Graduação de Administração de Tulane University, Chase Manhattan Bank, Worthington Corporation, Xerox Corporation, RCA Corporation, Admiral International Corporation, Schering Corporation, Admiral International Corporation, Schering Corporation, Caterpillar Americas Corporation Bank of China, American Express Company, Encyclopaedia Britannica Inc., Mobil Oil — Latin America, Rheem International, Federal Reserve Bank of Philadelphia, DuPont Company, Wilkinson Sword Incorporated, Cargill Incorporated, Westinghouse World Corporation, General Motors Overseas Operations, Johnson & Johnson International, Philips Morris Inc., e a Igreja Presbiteriana Unida (United Presbyterian Church) dos Estados Unidos.

5. Em seu discurso de abertura, o Presidente do Encontro, Hoffenberg indica que os dois protagonistas do conclave serão o Chile e o Brasil, o primeiro tendo "democraticamente eleito um governo marxista". "O sistema capitalista está sendo rejeitado nesse país. Ainda há dúvida sobre se os programas de Allende terão sucesso em seu próprio país". E continua: "Entretanto, uma ameaça muito mais importante para mim é que efeito seu governo terá em outros países latinos menores". E prossegue: "O Brasil, por outro lado, é o bastião da livre empresa".

O Presidente do Encontro passa a discutir possíveis linhas de ação na América Latina. Afirma que, a nível governamental, Washington deve cogitar:

a — "de aumentar a prioridade de toda a região em termos relativos";

b — "da possibilidade de intervenção militar";

c — "de oferecer sólido apoio a governos que obtém sucesso no processo de desenvolvimento, mesmo que possam ser considerados repressivos";

d — "de conceder preferências comerciais ao invés de restrições tarifárias crescentes".

A seguir, sugere que "as empresas norte-americanas devem considerar novos conceitos, tais como:

a — "a exportação de mercadorias da região como uma exigência para a existência ou ingresso das corporações na mesma";

b — "oferecer ações a tomadores locais para os necessários programas de expansão de capital";

c — "vender grande parte dos interesses para nacionais em operações já estabelecidas";

d — "fornecer tecnologia e *knok-how* atualizados para empreendimentos controlados por nacionais dos países da região".

E encerra dizendo da necessidade de reavaliar sempre as situações, da dificuldade de fazer prognósticos sobre o futuro na América Latina. "Os únicos critérios devem ser se a mudanças nas circunstâncias oferecerão uma oportunidade para obter lucro e se as novas regras poderão ser abrangidas dentro da política global das corporações".

6. A seguir, o documento dá conta de um discurso proferido pelo Professor Nilo Neme, Adido Comercial da Embaixada Brasileira nos Estados Unidos, sobre "O Clima de Investimentos no Brasil". O funcionário diplomático exorta as companhias a investirem no Brasil, onde o clima para investimentos "é adequado" e estes "não podem falhar". Explica que, ao contrário do que afirmam alguns, não há limites para remessas de lucros. "Os Senhores podem remeter todos os lucros que obtiverem nas corporações que estabeleçam no Brasil", informando que o único desincentivo é de ordem fiscal, com impostos crescentes a partir de 12% sobre o capital registrado. Acrescenta haver poucas restrições quanto aos setores em que o capital estrangeiro pode investir; que não há impedimento de o estrangeiro ser majoritário no controle das empresas e que, ao contrário de alguns países, o Brasil não adota a política de "desinvestimento" gradual, através da qual o controle vai paulatinamente passando às mãos de nacionais.

Informa ainda o Professor Neme que a lei brasileira "assegura ao capital estrangeiro investido no País idêntico tratamento jurídico ao aplicado ao capital nacional em igualdade de condições". E que não há necessidade de consulta prévia ao governo para realizar o investimento, embora seja preciso, para protegê-lo até o momento em que se deseje repatriar o investimento ou seus lucros, registrá-lo junto ao Banco Central. "Forneceremos a quantidade de dólares necessária a esse fim" (isto é, repatriar o capital ou remeter lucros).

O parágrafo seguinte do discurso é importante:

"Quando o Governo brasileiro aprova projetos de grande significado, a empresa norte-americana terá acesso a crédito de agências financeiras, sejam *oficiais* ou privadas. Mas a regra é que não se concedem em-

préstimos antes de um ano do início das operações comerciais ou produtivas no Brasil" (nossa ênfase).

O discurso se encerra com uma exortação para que as companhias envistam no Brasil, onde existe "um ambiente adequado e amistoso para o investidor estrangeiro. Este clima favorável deve durar ainda outra década, dando assim confiança ao investidor".

7. O documento apresenta ainda informações climáticas e geográficas sobre o Brasil; elementos sobre os países do Pacto Andino e a legislação deste quanto a investimentos estrangeiros.

8. Possivelmente sua maior importância é mostrar o elevado poder de articulação do mundo dos negócios de países desenvolvidos, onde predominam as chamadas corporações multinacionais, com outros órgãos e mecanismos de decisão (bancos oficiais e internacionais, departamentos governamentais, etc.), o que leva essas empresas a exercerem um poder que se manifesta não apenas a nível econômico, mas também, e em larga escala, a nível político.

V

VISITA A SÃO JOSÉ DOS CAMPOS

No tocante ao desenvolvimento de pesquisa e tecnologia não podemos deixar de mencionar a visita feita, por vários membros da CPI, ao CTA (Centro Tecnológico Aeroespacial), INPE (Instituto Nacional de Pesquisas Espaciais) e EMBRAER (Empresa Brasileira de Aeronáutica).

No CTA pudemos verificar, principalmente, as atividades de pesquisa ligadas à indústria, principalmente aeronáutica, com subprodutos naturais decorrentes da produção de tecnologia intensiva. Assim, busca o IFI (Instituto de Fomento Industrial) dar suporte ecnológico às indúsrias preferentemente nacionais, visando melhor qualidade para maior compeitividade no mercado externo.

Para completar a integração do tripé (universidade, pesquisa, empresa) contam os técnicos do CTA com a alta capacitação dos engenheiros formados pelo ITA, sendo que a pesquisa fica jurisdicionada ao IPD (Instituto de Pesquisas e Desenvolvimento).

É sem dúvida um centro altamente sofisticado em termos de tecnologia avançada, à qual se busca dar tratamento prático e voltado para o desenvolvimento industrial. Pena que — ao que sentimos — as verbas destinadas a essas pesquisas (inclusive do álcool como combustível) sejam pequenas face à importância do Centro.

Da mesma forma pudemos sentir a importância do trabalho do INPE, através de exposição feita pelo seu Diretor Científico. É relevante frisar que o orçamento do Instituto, para 1975, é de apenas cem milhões de cruzeiros, enquanto nos EUA se gasta, neste ano, cerca de cinqüenta bilhões de cruzeiros no mesmo setor (pesquisas espaciais civis).

Quanto à EMBRAER pudemos constatar a grande eficiência da empresa, com uma linha variada de aeronaves em produção e em projeto, mostrando a perfeita adequação do capital privado ao capital estatal, sob orientação segura do Engenheiro Ozires Silva. Entendemos que essa empresa deve ser prestigiada por todas as formas, uma vez que representa a independência nacional em termos de aviação geral, começando inclusive a ganhar dimensão no mercado internacional. Cria, por outro lado, mão-de-obra altamente qualificada e absorve boa quantidade de *know-how* externo, através de associações feitas com algumas empresas estrangeiras

VI

PROJETOS DE LEI, EMENDA CONSTITUCIONAL E PROPOSTAS DE DEPUTADOS

PROJETO DE LEI

N.º 960, de 1975

(*Do Sr. Emmanuel Waissmann*)

Dispõe sobre a contribuição das empresas para a previdência social.

(Às Comissões de Constituição e Justiça, de Trabalho e Legislação Social e de Economia, Indústria e Comércio.)

O Congresso Nacional decreta:

Art. 1º As contribuições das empresas, para a Previdência Social, serão devidas à base de 3,2 (três vírgula dois por cento) sobre o respectivo faturamento mensal.

Art. 2º Considera-se empresa, para os efeitos desta lei, quem, individual ou coletivamente, assumindo os riscos da atividade econômica, admite, assalaria e dirige a prestação pessoal de serviços.

Parágrafo único: Excluem-se da definição deste artigo os profissionais liberais, as instituições de beneficiência, as associações recreativas e outras instituições sem fins lucrativos, bem como as repartições públicas, autarquias e quaisquer outras entidades públicas da União, Estados, Municípios, Distrito Federal e Territórios, que continuarão sujeitas, quando for o caso, às normas do item III do art. 69 da Lei nº 3 807, de 26 de agosto de 1960, com as alterações introduzidas pela Lei nº 5 890, de 8 de junho de 1973.

Art. 3º Dentro do prazo de 90 (noventa) dias o Poder Executivo regulamentará esta lei.

Art. 4º Esta lei entra em vigor na data de sua publicação.

Art. 5º Revogam-se as disposições em contrário.

Justificação

O projeto de lei tem por finalidade precípua aumentar a receita da Previdência Social, dentro do contexto nacional, contribuindo assim para superar os graves problemas da carência médica, os baixos valores de pensão e a aposentadoria fora dos limites da longevidade, em nosso País.

As empresas nacionais, verdadeiramente nacionais, ainda não atingiram a fase da completa mecanização e automatização. Empregam, assim, grande número de trabalhadores.

As empresas maiores (ainda que rotuladas e mascaradas como nacionais ou "multinacionais", principalmente e entre outras), absorvem insignificante número de operários, em relação ao seu movimento e a sua lucratividade, dada a sua quase completa automatização. A Coca-Cola, por exemplo, nos seus custos de produção, apresenta um percentual mínimo relativamente à mão-de-obra, enquanto a maioria das empresas brasileiras, menos mecanizadas, oscila em torno de 40%.

Ora, não é justo que o capital de giro das empresas menores e brasileiras fiquem pelos encargos sociais, enquanto as empresas maiores e estrangeiras obtém uma margem de lucro muito significativa, através de lucros, *royalties*, *know-how*, juros para o exterior e pequena participação para a nossa Previdência Social.

Visando a corrigir essa distorção tomamos por base o percentual de 40% como sendo o valor médio relativo à utilização de mão-de-obra, nas empre-

sas menores. Multiplicando-se esse percentual por 8%, que é o valor atualmente devido para o INPS, vamos ter o índice 3,2%, a ser calculado sobre o faturamento mensal da empresa. Desse modo, estaremos obrigando as falsas empresas nacionais a dar sua contribuição para a previdência social, equilibrando a fonte de receita do Instituto, o que virá a se transformar em benefício para os trabalhadores brasileiros.

Também, pensamos que esse índice em pouquíssimo influirá nos custos das mercadorias em confronto com imensas possibilidades que abrirá para a nossa Previdência Social. Sob esses aspectos temos que a nossa proposição representa, até mesmo, medida importante para a segurança e o desenvolvimento nacionais, além de justa, humana e dentro dos interesses da economia e do bem-estar do povo brasileiro.

Sala das Sessões, em 13 de agosto de 1975. — *Emanuel Waissmann.*

LEGISLAÇÃO CITADA, ANEXADA PELA COORDENAÇÃO DAS COMISSÕES PERMANENTES

LEI Nº 3.807,
DE 26 DE AGOSTO DE 1960

LEI ORGANICA DA PREVIDÊNCIA SOCIAL
Com as modificações introduzidas pela legislação posterior.

. . . .

TÍTULO II
Dos Segurados, dos Dependentes e da Inscrição

CAPÍTULO I
Dos Segurados

Art. 5º São obrigatoriamente segurados, ressalvado o disposto no art. 3º:

. . . .

III — os titulares de firma individual e os diretores, sócios-gerentes, sócios-solidários, sócios-quotistas, sócios de indústria, de qualquer empresa;

. . . .

TÍTULO IV
Do Custeio

CAPÍTULO I
Das Fontes de Receita

Art. 69. O custeio da Previdência Social será atendido pelas contribuições:

. . . .

III — das empresas, em quantia igual à que for devida pelos segurados a seu serviço, inclusive os de que trata o item III do artigo 5º, obedecida quanto aos autônomos a regra a eles pertinente:

. . . .

PROJETO DE LEI

N.º 31, de 1975

(*Do Sr. Pacheco Chaves*)

Modifica a redação do artigo 132 e do parágrafo único do artigo 142 da Consolidação das Leis do Trabalho, e dá outras providências.

(Às Comissões de Constituição e Justiça e de Trabalho e Legislação Social.)

O Congresso Nacional decreta:

Art. 1º O artigo 132 da Consolidação das Leis do Trabalho, aprovada pelo Decreto-lei nº 5.452 de 1º de maio de 1943, passa a vigorar com a seguinte redação:

"Art. 132. Os empregados terão direito a férias, depois de cada período de 12 meses, na proporção abaixo:

a) 30 dias aos que tiverem ficado à disposição do empregador durante os doze meses e não tenham dado, nesse período, mais de seis faltas ao serviço, justificadas ou não;

b) 20 dias, aos que tiverem ficado à disposição do empregador por mais de duzentos e cinqüenta dias em os doze meses no ano contratual;

c) 15 dias, aos que tiverem ficado à disposição do empregador por mais de duzentos dias;

d) 10 dias, aos que tiverem ficado à disposição do empregador, menos de duzentos e mais de cento e cinqüenta dias.

Parágrafo único. É vedado descontar, no período de férias as faltas ao serviço do empregado."

Art. 2º O parágrafo único do artigo 142 da CLT passa a ter a seguinte redação:

"Art. 142. . . . .

Parágrafo único. Extinto o contrato sem ocorrência de culpa do empregado, terá este direito ao pagamento do período incompleto de férias, na proporção estabelecida no artigo 132 e ainda que o ajuste não tenha alcançado o primeiro ano de vigência."

Art. 3º Esta lei entrará em vigor na data de sua publicação, revogadas as disposições em contrário.

Justificação

Em verdadeira lição sobre a matéria, o Juiz Amaro Barreto, do TRT da 1ª Região, decidira o seguinte:

"As férias, como os mais descansos compulsórios têm escopo individual — saúde e produtividade do trabalho — e desiderato coletivo — progresso étnico, social e econômico da nação. Biologicamente, as férias objetivam a restauração física e psíquica do homem do trabalho, após o seu desgaste orgânico em um ano de labor. Socialmente, as férias visam a higidez da raça, à continuidade e ascensão da produção à tranqüilidade e coesão do povo e à riqueza e fortalecimento da pátria.
Por isso, a instituição das férias é universal, tendo sido incluída na Declaração Universal dos Direitos do Homem.
verbis: "Toda pessoa tem direito ao descanso e à recreação especialmente a uma limitação racional das horas de trabalho e a férias anuais periódicas." No direito internacional, as férias foram objeto das Convenções números 52, 72, 91 e 101 e das Recomendações números 47 e 98 da Conferência Internacional do Trabalho.
As Convenções números 52 e 101 foram ratificadas pelo Brasil (Decreto nº 3 232 de 3-11-38; Decreto Legislativo nº 24, de 29-5-56; Decreto nº .. 41 721, de 23-6-77).
No Brasil, como em vários povos, o direito a férias, por sua relevância, tornou-se cânone constitucional, (art. 157, nº VII, da Constituição).
A Lei nº 4.582, de 1925, assegurou o direito a 15 dias de férias anuais remuneradas aos empregados do comércio, da indústria dos bancos e das instituições de beneficência.
Posteriormente, os Decretos números 23 103 de 19-8-33, e 23-7-68, de .... 18-1-34, regularam as férias dos comerciários e dos industriários.
Por último, a CLT, deu regência às férias, concedendo-as também aos empregados rurais (art. 129, parágrafo único, da CLT)" (Tutela Geral do Trabalho, vol. II, págs. 192/193)."

Assegurando o direito às férias, vêm os trabalhadores lutando pelo aperfeiçoamento do Instituto, especialmente no que se refere à duração do descanso anual remunerado.

Em 1959, o III Congresso Gaúcho de Trabalhadores aprovou, por unanimidade, moção assim redigida:

"Considerando que as férias são instituto de fundo higiênico, pois visam à recuperação das forças despendidas pelo trabalhador no decurso de um ano de serviço prestado nas oficinas ou empórios comerciais; considerando que o direito de férias é um estímulo ao espírito de tenacidade do trabalhador, permitindo-lhe reparar as suas energias físicas, recrear o espírito fora do âmbito de trabalho; considerando que o Decreto-lei nº .. 5 452, de 1º de maio de 1943, estabelece o limite máximo de 20 dias de férias; considerando que ao funcionário público em geral com o horário reduzido são dados 30 dias de férias; considerando finalmente que a laboriosa classe comerciária lançou a idéia de ser aumentada a duração máxima de 30 dias, alcançando esse fato repercussão favorável no meio obreiro, resolve este Sindicato propor à apreciação dos ilustres pares sejam alteradas as alíneas do art. 132 da CLT."

Desde então procuraram os trabalhadores brasileiros obter a equiparação de suas férias às de seus colegas empregados do Governo, havendo algumas categorias alcançado a igualação através de convenções coletivas de trabalho.

Para a maioria dos obreiros, no entanto, persiste a desigualdade de tratamento, agora posta em destaque na própria área Governamental onde os servidores regidos pela CLT fazem jus a 20 dias de férias, enquanto os submetidos ao regime estatutário têm direito a 30 dias.

O projeto ora submetido ao exame da Câmara Federal, procura fazer justiça a todos os empregados CLT (inclusive a imensa legião dos admitidos por esse regime no Serviço Público), assegurando-lhes o repouso anual de 30 dias. Esta solução, aliás, já fora proposta no anteprojeto de Código do Trabalho, do Professor Evaristo de Moraes Filho, em termos idênticos aos do presente projeto (art. 169 do Código do Trabalho — Suplemento ao DO de 23-4-63, pág. 7).

E nem se diga que a alteração do prazo de fruição do descanso anual, influirá sensivelmente nas finanças das empresas. A diferença entre os 20 dias úteis do atual art. 132 da Consolidação e os 30 corridos, sugeridos no projeto será compensada pela maior produtividade

dos empregados, após um período ligeiramente maior de descanso.

Por outro lado, eliminando a referência a dias úteis e, por conseguinte, a necessidade da ressalva imposta pelo atual § 2º do art. 132 da CLT, estaremos pondo fim a intermináveis discussões sobre o conceito de dia útil e, principalmente, à injustiça criada pelo dispositivo acima segundo a abalizada opinião de Arnaldo Sussekind, ilustre ex-Ministro do Trabalho e do TST:

"Mas o sábado, também, não será considerado dia útil para efeito de férias dos empregados que trabalhem em regime de cinco dias por semana". É o que estabelece o § 2º, do art. 132 da CLT, resultante do Decreto-lei nº 1 031, de 1969. Destarte sempre que, por força de lei, convenção coletiva ou contrato de trabalho, o sábado for excluído da duração semanal do trabalho, não será ele considerado dia útil para a composição do período de férias. É o caso dos bancários cuja duração mensal de trabalho corresponde, em cada semana, a cinco jornadas de seis horas contínuas, nos dias úteis, com exceção dos sábados (art. 224 da CLT, com a redação advinda do Decreto-lei nº 915, de 1969). *O precitado Decreto-lei criou, sem dúvida, um privilégio injustificável: quem trabalha menor número de dias por semana tem direito a maior repouso anual remunerado.* E, para agravar o paradoxo, a nova regra legal não aproveita aos que compensam a abolição do trabalho aos sábados com a redistribuição das respectivas horas nas jornadas da semana" (Instituições de Direito do Trabalho, vol. 2, pág. 148, nosso o destaque).

Finalmente, a nova redação do parágrafo único do art. 142 da Consolidação, proposta no art. 2º do projeto garante, de uma vez por todas, o ressarcimento do período incompleto de férias ainda que o contrato não tenha atingido o seu primeiro ano de duração. Assunto da maior relevância, especialmente na área da construção civil onde os contratos quase nunca chegam a completar um ano, recebe tratamento definitivo através da nova redação do parágrafo único do art. 142, que corrige inclusive as falhas apontadas por Arnaldo Sussekind, com referência ao art. 26 da Lei nº 5 107/66, que instituiu o Fundo de Garantia:

"Como se infere, o empregado que for despedido com justa causa ou que se exonerar do emprego antes de completar doze meses de serviço não fará jus à remuneração abusiva às férias proporcionais. O dispositivo supratranscrito foi redigido de forma inconveniente, porque refere impropriamente a letra a do art. 132 da CLT, ao invés da escala adotada por esse artigo. Pelo que dispõe, o empregado que não tiver mais de seis faltas justificadas ou não (não computadas como faltas as ausências legais) terá direito a receber tantos doze avos da remuneração de vinte dias quantos sejam os meses trabalhados até a rescisão sem justa causa ou a extinção do contrato a prazo, antes de completado o primeiro ano de serviço" (op. cit., pág. 160).

Confiamos pois, na aprovação do presente projeto, elaborado por sugestão do Sindicato dos Trabalhadores na Indústria da Construção Civil de São Luís, Paço do Lumiar e São José de Ribamar, no Estado do Maranhão.

Sala das Sessões, em 5 de março de 1975. — *Pacheco Chaves.*

LEGISLAÇÃO CITADA ANEXADA PELA COORDENAÇÃO DAS COMISSÕES PERMANENTES

CONSOLIDAÇÃO DAS LEIS DO TRABALHO

Aprovada pelo Decreto-lei nº 5 452, *de 1º de maio de* 1943.

....

....

TÍTULO II
Das Normas Gerais de Tutela do Trabalho

....

CAPÍTULO IV
Das Férias

SEÇÃO I
Do Direito a Férias

....

Art. 130. O direito a férias é adquirido após cada período de doze meses de vigência do contrato de trabalho.

....

SEÇÃO II
Da Duração das Férias

Art. 132. Os empregados terão direito a férias depois de cada período de 12 meses, a que alude o art. 130, na seguinte proporção:

a) vinte dias úteis aos que tiverem ficado à disposição do empregador durante os doze meses e não tenham dado

mais de seis faltas ao serviço, justificados ou não, nesse período;

b) quinze dias úteis aos que tiverem ficado à disposição do empregador por mais de duzentos e cinqüenta dias em os doze meses do ano contratual;

c) onze dias úteis aos que tiverem ficado à disposição do empregador por mais de 200 dias;

d) sete dias úteis aos que tiverem ficado à disposição do empregador menos de 200 e mais de 150 dias.

§ 1º É vedado descontar, no período de férias, as faltas ao serviço do empregado.

§ 2º O sábado não será considerado dia útil para efeito de férias dos empregados que trabalhem em regime de cinco dias por semana.

....

SEÇÃO V

Disposições Gerais

Art. 142. Em caso de rescisão ou terminação do contrato de trabalho será paga ao empregado a remuneração correspondente ao período de férias, cujo direito tenha adquirido.

Parágrafo único. Fica o empregador, na rescisão sem ocorrência de culpa do empregado, sujeito ao pagamento do período incompleto após doze meses de trabalho, na proporção estabelecida no art. 132 desta Consolidação.

* * *

Estabelece medidas de proteção à tecnologia nacional e dá outras providências.

Art. 1.º — Sempre que existir capacidade nacional, o Estado, as autarquias, as sociedades de economia mista e quaisquer pessoas jurídicas em que o Estado tenha participação majoritária ou cuja administração lhe caiba, não contratarão técnicos estrangeiros.

Art. 2.º — Para a observância do artigo anterior, caberá ao Conselho Estadual de Tecnologia manter o cadastro da capacidade tecnológica nacional e certificar a inexistência dela.

§ 1.º — O Conselho admitirá a participação dos órgãos representativos das categorias econômicas e profissionais para elaboração e manutenção do cadastro.

§ 2.º — Pessoas físicas e jurídicas poderão pleitear junto ao Conselho sua inclusão no cadastro da capacidade tecnológica.

Artigo 3.º — Considera-se nacional a capacidade tecnológica exercida por pessoas físicas ou jurídicas com domicílio no país, há mais de um ano, observadas, em relação a estas, as seguintes condições:

(a) — serem brasileiros 3/5 no mínimo de seus empregados;

(b) — perceberem os empregados brasileiros não menos de 2/5 do total da folha de salários;

(c) — não haver, no exercício precedente à contratação, ultrapassado de 1/20 dos lucros líquidos a parte remetida para o exterior.

Artigo 4.º — As pessoas jurídicas que tiverem contratado a prestação de serviços técnicos ficarão obrigados, na vigência do contrato, a manter, no mínimo, os índices exigidos no artigo 3.º.

Artigo 5.º — As pessoas físicas ou jurídicas domiciliadas no país que estiverem sujeitas a remessas ao exterior, para pagamento de serviços de assistência técnica, uso de patente ou despesas de caráter similar, somente poderão efetuar fornecimentos de bens ou serviços ao Estado e às pessoas jurídicas referidas no artigo 1.º se comprovarem que despendem no país verbas para custeio de estudos tecnológicos.

§ 1.º — O emprego no país de verbas para custeio de estudos tecnológicos será exigível, após o primeiro ano de vigência desta lei.

§ 2.º — Tais verbas deverão montar, no primeiro ano, a 10% no mínimo da importância das remessas ao exterior, sendo a seguir majoradas cada ano em 10% das mesmas remessas, até atingirem 100%, quando a majoração se fixará em 1% ao ano.

§ 3.º — Por ocasião de cada fornecimento de bens ou serviços deverão as pessoas físicas ou jurídicas declarar se estão sujeitas a remessas ao exterior, caso em que comprovarão o cumprimento da exigência deste artigo.

§ 4.º — Será dispensada a exigência de dispêndio no país de verbas para custeio de estudos tecnológicos quando não houver entre os fornecedores qualquer um que a satisfaça.

§ 5.º — As exigências deste artigo prevalecerão durante todo o período de fornecimento.

Artigo 6.º — Sem prejuízo da apuração de infrações de natureza civil ou criminal implícitas, as pessoas físicas ou jurídicas que fizerem declarações inverídicas ficarão sujeitas à multa de 25% sobre o valor contratado e impedidas de contratar com o Estado e as pessoas referidas no artigo 1.º.

Artigo 7.º — Os dispositivos desta lei serão aplicáveis àqueles que, a partir de 180 dias da sua vigência, assinarem contratos ou prorrogações de concessão de serviços públicos estaduais.

Artigo 8.º — Os dispositivos desta lei não são aplicáveis às contratações de serviços técnicos e aos fornecimentos de bens ou serviços quando feitos a título gracioso.

Artigo 9.º — O Poder Executivo baixará no prazo de 60 dias a regulamentação desta lei.

Artigo 10 — Esta lei entrará em vigor na data de sua publicação, e revoga as disposições em contrário.

Sala das Sessões.

a) João Paulo de Arruda Filho.

JUSTIFICATIVA

1. O Projeto de lei ora submetido à apreciação da Egrégia Assembléia Legislativa do Estado de São Paulo objetiva proteger a tecnologia nacional por meio de duas medidas:

a) — proibição aos órgãos do Poder Público Estadual ou dele dependentes de contratar técnica estrangeira quando houver capacidade nacional;

b) — obrigação, para os fornecedores do Estado, de despenderem no país verbas para custeio de estudos tecnológicos nos casos em que estejam sujeitos a pagamentos ao exterior a igual título.

2. O problema da defesa e do estímulo da tecnologia nacional tem sido tratado por entidades e pessoas, dentre as quais o Clube de Engenharia e os Ministros Afonso Augusto de Albuquerque Lima e José de Magalhães Pinto, bem como o Secretário-Geral do Ministério do Exterior, Embaixador Sérgio Correia da Costa.

Na própria Assembléia Legislativa, diversas vozes se fizeram ouvir, entre as quais a do nobre Deputado Orestes Quércia.

O presente Projeto de Lei se insere na linha de pensamento dos mencionados pronunciamentos e o apresentamos à consideração dos mandatários do Povo Paulista na convicção de que atende às conveniências da economia, do trabalho e da segurança da Nação.

3. As empresas técnicas estrangeiras, em virtude de suas vinculações com os interesses políticos e econômicos dos seus países de origem, são muitas vezes induzidas a indicar soluções que atendem a tais interesses e não aos nossos.

Acresce, ainda, que, operando em outro meio, nem sempre a técnica estrangeira possui das nossas condições geo-políticas vivência que lhe permita formular as normas mais adequados ao nosso país. Freqüentemente apresenta fórmulas calcadas nas condições dos países de onde é oriunda, inclusive no que se refere às especificações de materiais e equipamentos.

Sucede, ainda, que, em virtude das condições inerentes ao regime empresarial que a disciplina, a tecnologia estrangeira não está interessada em favorecer o aparecimento e o desenvolvimento de técnica local que possa tornar-se concorrente dela.

Além dessas considerações, não podemos ignorar aspectos fraudulentos de pagamentos de assistência técnica ou licença de uso de patentes, em casos nos quais nada as justifica.

4. A proibição da contratação de estrangeiros quando houver técnica local, transcende a defesa, que seria legítima, dos interesses do setor técnico do trabalho nacional, pois a utilização preferencial da capacidade nacional é indispensável à sua sobrevivência e ampliação.

A tecnologia brasileira tem em seu acervo obras que, em alguns ramos, a colocam no mesmo nível das mais adiantadas.

É preciso não esquecer, no setor rodoviário, o exemplo da Via Anchieta, que no seu tempo constituiu realização de nível técnico igual ao das melhores obras internacionais e que foi projetada e realizada pela engenharia brasileira. Ao epartamento de Estradas de Rodagem, tendo à frente o engenheiro Ariovaldo de Almeida Viana, deveu-se o projeto; da sua execução participaram exclusivamente firmas empreiteiras nacionais.

No setor energético, além de Paulo Afonso, obra em que coube à engenharia nacional, sob a direção de Marcondes Ferraz, corrigir o projeto proposto por firmas estrangeiras e determinar a solução, temos também o caso do projeto da Ilha Solteira, em que coube à firma empreiteira Camargo Correia modificar o projeto alienígena, determinando correções que o tornaram mais vantajoso, quer sob o aspecto técnico, quer sob o aspecto econômico.

Esses exemplos, além de não constituirem casos isolados, estão, pela sua relevância, a evidenciar o adiantamento atingido. em muitos campos pela tecnologia pátria, que assim se mostra apta a atender ao Poder Público Estadual na prestação de serviços técnicos.

5. A obrigatoriedade do dispêndio no país de verbas para custeio de estudos tecnológicos, sempre que a empresa fornecedora de bens ou serviços do Estado efetuar despesas dessa natureza no exterior, favorecerá o desenvolvimento técnico-científico do país.

Os países subdesenvolvidos, entre os quais o nosso, encontram-se no terrível círculo vicioso de não disporem de tecnologia nacional no grau desejável e, ao mesmo tempo, como clientes da técnica estrangeira ou dos materiais e equipamentos em que essa técnica se insere, contribuíram para o seu financiamento. Esse processo, de que deriva, em parte, sua dependência para com os países desenvolvidos, necessida ser corrigido por providências diversas, inclusive aquelas que este Projeto de Lei consubstancia.

PROJETO DE LEI DO SENADO

N.º 170, DE 1974

"Disciplina o exercício de cargos executivos ou de assessoramento em empresas transnacionais por partes de ex-ocupantes de cargos públicos ou servidores públicos civis e militares aposentados, da reserva ou reformados ,e dá outras providências."

O Congresso Nacional decreta:

Art. 1º O exercício dos cargos de Ministro de Estado, Secretário-Geral de Ministério, Governador de Estado, Território Federal e do Distrito Federal bem como de Secretário de Estado, ou Prefeito de Município com mais de duzentos mil habitantes, impede o antigo ocupante de aceitar quaisquer outros cargos de natureza executiva ou de assesoramento em empresas transnacionais sem participação do Governo Federal, antes de decorrido o prazo de 4 (quatro) anos, contados a partir da data de exoneração, do término do mandato ou afastamento.

Parágrafo único. Ficam igualmente impedidos, na forma deste artigo, os servidores públicos civis aposentados ou militares da reserva de primeira classe ou reformados, reduzindo-se, nestes casos, o prazo de desincompatibilização para 2 (dois) anos, contados a partir da data da aposentadoria ,ingresso para a reserva ou reforma.

Art. 2º Os prazos previstos no art. anterior somente poderão ser dispensados em caso de interesse nacional, por autorização expressa do Presidente da República e mediante prévia aprovação do Senado Federal.

Art. 3º Para os efeitos desta lei, denomina-se empresa transnacional a que realiza atividade produtiva ou meramente comercial em dois ou mais países, quer através de filial, subsidiária ou associada, compreendendo-se como:

a) "filial", a parte da empresa em operação no exterior sob o efetivo controle da empresa principal ou matriz;

b) "subsidiária", quando a maioria ou pelo menos 25% (vinte e cinco por cento) de seu controle acionário pertence à empresa principal ou matriz; e

c) "associada", quando 10% (dez por cento) do controle acionário pertence à empresa principal ou matriz.

Art. 4º A aceitação de quaisquer dos cargos previstos no Art. 1º desta lei, com a inobservância dos prazos ali estipulados, sujeita cumulativamente o infrator, bem como a empresa a que venha a prestar serviços, a uma multa correspondente a cinco vezes o total das remunerações a que faça jus o mesmo na referida empresa durante o período de quatro anos.

§ Único. Em se tratando de servidor público civil, aposentado ou militar da reserva de primeira classe ou reformado, além das multas previstas neste artigo, perderá o infrator os direitos a percepção dos proventos da aposentadoria, reserva ou reforma, durante o período em que permanecer na empresa.

Art. 5º Nas concorrências públicas realizadas no país pelo setor público, a nível federal, estadual ou municipal, quando a empresa de capital nacional apresentar proposta que exceda de, no máximo, 20% (vinte por cento) a de concorrente estrangeiro, será a empresa de capital nacional considerada vencedora.

Art. 6º A presente lei entrará em vigor a partir da data de sua publicação,

revogando-se as disposições em contrário.

Justificação

O projeto de lei que ora apresentamos tem por princípio e objetivo resguardar o exercício da função pública, no que respeita à moralidade, requisito indispensável a qualquer nível administrativo.

Tem sido freqüentes as manifestações de desagrado, da parte da opinião pública brasileira, a ocupação de cargos executivos ou de assessoramentos em empresas multinacionais, por ex-membros de órgãos de primeira linha do setor público .

A investidura em empregos executivos ou de assessoramento, no mínimo, coloca o ex-servidor público ante suspeita, no que há a intenção de fundamentar quaisquer práticas lesivas ao interesse nacional, e que tenham beneficiado empresas transnacionais .

Daí o sentido de evitar, por lei, que tais procedimentos continuem a ser verificados, estabelecendo um hiato entre a data da exoneração, ou término do mandato, e a aceitação do emprego.

Há além disso, no projeto de lei que ora apresentamos o objetivo de tornar menos discutível, considerando o interesse nacional, a dúvida quanto ao fato de que a empresa transnacional tem papel destacado na introdução de tecnologia no setor produtivo existente nos limites do território nacional. Mas daí inferirmos que a transnacional pode tudo, até mesmo contratar ex-servidores públicos para os seus postos de maior destaque, às vezes até procurando, não propriamente os serviços reais que possam ser prestados, mas a influência do nome, ou mais a presença de fato, influenciando decisões. A política do prestígio social não é, de forma alguma, igualável à introdução de tecnologia, pois que isto abastarda os costumes nacionais. Por isso, cabe estabelecer limites neste sentido, por prazo definido, medida que alcança também o servidor público aposentado ou reformado.

Não podemos nos dar ao luxo, nós que somos um país de estrutura econômica ainda não consolidada, de deixar campo indiscriminado à empresa transnacional, que muitas vezes ocupa ativamente um setor estratégico da economia brasileira, quando o capital nacional, disperso, se debate com problemas dos mais diversos tipos, e não possui recursos para equiparar os altos salários oferecidos para cargos cuja expressão é apenas de prestígio.

Há a dificuldade de conceituar o que seja a empresa transnacional. Utilizamos, no texto do projeto, a conceituação proposta pela Organização das Nações Unidas (Department of Economic and Social Affaire, Multinational Corporation in World Development, United States, New York, 1973, ST/ECA/190), segundo a qual, empresa transnacional é a que realiza atividade produtiva em dois ou mais países. Do mesmo relatório retiramos os conceitos para filial e associada, que o órgão internacional distingue, tendo em vista o volume do controle acionário.

Coube, desde que a legislação proposta objetiva impedir a aceitação do emprego, nos casos que caracteriza, estabelecer as penalidades, sem o que estaríamos diante da causa sem efeito.

Assim, a aceitação de emprego em empresa transnacional, que seja emprego executivo ou de assessoramento, sujeita aqueles que a lei prescreve a pena pecuniária, desde que não sejam funcionários públicos aposentados ou reformados, e nestes casos há a perda da aposentadoria ou reforma.

Igualmente, e no sentido de permitir maiores condições de igualdade à empresa de capital brasileiro, é estabelecido uma norma relativa à concorrência pública internacional.

Todos estes aspectos que procuramos situar são importantes, porquanto, em última análise, buscam resguardar autênticos valores nacionais, e mais ainda, buscam escoimar a vida pública brasileira de práticas que até então têm sido utilizadas noutras áreas do globo. Estas práticas, que o projeto de lei em apresentação procura afastar, têm sido, comprovadamnete, desvantajosa até nos países que costumam adotá-las.

Cabe ao legislador brasileiro antecipar-se em muitos momentos, antes que o mal se agrave, ou quando não, alertar a opinião pública, ainda não suficientemente esclarecida para o fato, para o que começa a ocorrer.

O fenômeno não é recente, sabemos. E doutra parte não cabe exemplificar, pois que devemos acautelar-nos vendo o sentido geral, e o volume que adquirem determinadas manifestações.

Sala das Sessões, em 3 de dezembro de 1974. *Paulo Guerra.*

PROPOSTA DE DEFINIÇÃO DE EMPRESA ESTRANGEIRA

Art. É considerada estrangeira a empresa em que 1/3 (um terço), no mínimo, das ações com direito a voto, no caso das Sociedades Anônimas, e 30% do capital, pelo menos, na organizada sob outra forma, pertença a estrangeiros.

JUSTIFICAÇÃO

À falta de uma definição legal sobre o que se deva entender como empresa estrangeira, a par de nos levar à conclusão lógica de ser considerada como tal apenas as organizações empresariais cuja maioria de capital pertença a estrangeiro ou grupo estrangeiro (mais de 50% do capital), tem contribuído para invalidar os mecanismos de defesa da economia nacional, notadamente no que respeita à proibição de remessa de royalty de filial para matriz no exterior e obtenção de financiamentos de organismos oficiais instituídos com o objetivo de contribuir com aporte financeiro em favor do empresariado considerado de capital nacional. Obviamente, não só as empresas cujos capitais (ações) com direito de decisão pertençam pelo menos 50% a estrangeiros podem ser definidas estrangeiras, eis que, se mais de 50% do capital com direito a voto estiver diluído nas mãos de brasileiros, obviamente qualquer estrangeiro ou grupo estrangeiro poderá deter ou assumir o controle da empresa se concentrar, em suas mãos, mais ações com direito a voto do que, isoladamente, qualquer brasileiro, pessoa jurídica ou grupo controlado por brasileiros.

Diante disso e seguindo o exemplo de países desenvolvidos, como os Estados Unidos, por exemplo, que consideram empresa americana no exterior aquela em que 25%, pelo menos, do capital seja pertencente a americanos ou grupo empresarial americano, não há como nos prendermos irrealisticamente, à ficção de que só a detenção de mais de 50% do capital de uma empresa com direito a voto é que representaria o comando acionário, o poder de decisão, com os evidentes prejuízos para a economia nacional que dessa falsa premissa deflui.

Brasília, em 4 de dezembro de 1975.

PROJETO DE LEI N.º........, DE 1975

Introduz parágrafos no art. 454 da Consolidação das Leis do Trabalho.

(DO SR. JOAQUIM BEVILÁCQUA)

O CONGRESSO NACIONAL DECRETA:

Art. 1.º — O parágrafo único do art. 454 da Consolidação das Leis do Trabalho, aprovada pelo Decreto-lei n.º 5 452, de 1.º de maio de 1943, passará a § 1.º, acrescentando-se-lhe mais os seguintes parágrafos:

"ART. 454

....

§ 1.º —

....

§ 2.º — Para efeito de reivindicação de direitos atribuídos ao empregado ou prestador de serviços, relativamente nos seus inventos ou aperfeiçoamentos, não é necessário o registro prévio da patente.

§ 3.º — Nos contratos de trabalho, é vedada a inclusão de qualquer cláusula que implique em renúncia de direitos por parte do empregado ou prestador de serviços, relativamente aos inventos ou aperfeiçoamentos que realizar, sob pena de nulidade;

§ 4.º — A prescrição dos direitos do empregado ou prestador de serviços, relativamente aos seus inventos ou aperfeiçoamentos, regular-se-á pelos prazos estabelecidos pelo Código Civil e não pelos da Consolidação das Leis do Trabalho".

Art. 2.º — Esta lei entrará em vigor na data de sua publicação, revogadas as disposições em contrário.

JUSTIFICAÇÃO

Como se vê do texto proposto, tem este projeto três objetivos diversos, todos eles visando a proteger o empregado ou prestador de serviços inventor:

a) torna claro que o trabalhador pode pleitear todos os direitos de que seja titular, decorrente de seus inventos ou aperfeiçoamentos, independentemente do prévio registro da patente. Esta norma é importante porque, nos termos do art. 40 do Código de Propriedade Industrial, pertencem exclusivamente ao empregador os inventos ou aperfeiçoamentos realizados durante a vigência de contrato de trabalho expressamente destinado à pesquisa. Então, se o empregador não registrasse a patente do invento ou aperfeiçoamento, mas usufruísse os seus benefícios, poderia prejudicar os direitos do inventor;

b) veda expressamente a inclusão, nos contratos de trabalho, de toda e qualquer cláusula que implique em renúncia de direitos do empregado ou prestador de serviços inventor. A vedação inquina da nulidade absoluta qualquer cláusula ou convenção nesse sentido;

c) finalmente, torna claro que os direitos do empregado inventor ou prestador de serviços, decorrentes de sua invenção, não estão sujeitos aos prazos prescricionais da legislação trabalhista, mas do direito comum.

Este último dispositivo, constante do § 4.º é da maior importância porque, como todos sabemos, a prescrição do direito de pleitear a reparação de qualquer ato infringente de dispositivos da CLT é de dois anos (art. 11).

Ora, o registro de uma patente consome, normalmente, muito mais tempo. Há mesmo grande número de reclamações a respeito da morosidade dos serviços de registro de patentes no Instituto da Propriedade Industrial.

Então, ocorreria que, quando fosse feito o registro da patente, o direito do trabalhador inventor já estaria prescrito, nos termos do art. 11 da CLT.

O § 4.º torna claro que a prescrição dos direitos do empregado inventor as regerão pelos prazos do Código Civil.

Na hipótese, esse prazo será de vinte anos (art. 177 do Código Civil), o que dará grande tranqüilidade ao trabalhador inventor.

Outra vantagem do dispositivo é tornar o assunto imune a qualquer dubiedade de interpretação. A lei tornar-se-á explícita, de sorte que se evitarão muitas demandas, decorrentes da simples possibilidade, exegeses diferentes e contraditórias.

Finalmente, diremos que, juntamente com esta proposição, estamos apresentando outro projeto que a completa, acrescentando parágrafo único ao art. 41 e alterando a redação do § 1.º do art. 42 do Código da Propriedade Industrial, referentes ao mesmo assunto.

E assim o fazemos para que as duas leis, a CLT e o Código de Propriedade Industrial fiquem harmônicas ao regularem o direito do empregado ou prestador de serviços inventor.

Sala das Sessões, em

PROJETO DE LEI N.º........ DE 1973

Introduz parágrafo no art. 41 e altera o § 1.º do art 42 do Código da Propriedade Industrial.

(DO DR. JOAQUIM BEVILÁCQUA)

O CONGRESSO NACIONAL DECRETA:

Art. 1.º — o art. 41 do Código de Propriedade Industrial, instituído pela Lei n.º 5 722, de 21 de dezembro de 1971, é acrescido de um parágrafo, passando o § 1.º do art. 42 a ter a seguinte redação:

"Art. 41 —

....

Parágrafo único — É assegurado ao empregado ou prestador de serviços, nos casos previstos no *caput* deste artigo, o direito de requerer a respectiva patente até dois anos depois de findo o contrato de trabalho".

"Art. 42 —

....

§ 1.º — A exploração do objeto da patente deverá ser iniciada pelo empregador dentro do prazo de um ano, a contar da data da expedição da patente, sob pena de passar à exclusiva propriedade do empregado ou do prestador de serviços o invento ou aperfeiçoamento, mediante requerimento deste, formulado dentro de um ano a contar do término do prazo dado ao empregador por este parágrafo."

Art. 2.º — Esta lei entrará em vigor na data de sua publicação, revogadas as disposições em contrário.

JUSTIFICAÇÃO

Diz o art. 41 do Código da Propriedade Industrial:

> "Art. 41 — Pertencerá exclusivamente ao empregado ou prestador de serviços o invento ou o aperfeiçoamento realizado sem relação com contrato de trabalho ou prestação de serviços ou, ainda, sem utilização de recursos, dados, meios, materiais, instalações ou equipamentos do empregador."

Nessa proposição conserva o dispositivo transcrito, acrescentando-lhe um parágrafo único, que tem por objetivo fixar o tempo durante o qual o empregado ou prestador de serviços deverá requerer a respectiva patente.

Há emissão da lei a esse respeito, de sorte que surge a dúvida: quando deverá o autor do invento ou aperfeiçoamento formular o pedido de registro de sua patente? Durante a vigência do seu contrato de trabalho? Após a rescisão do contrato? Se não o fizer, caducará o seu direito?

A fim de eliminar tais dúvidas, que só poderão prejudicar o inventor, o parágrafo único ora proposto fixa o prazo:o empregado ou prestador de serviços terá o prazo de até seis anos após o término de seu contrato de trabalho. Em outras palavras: ele poderá requerer a patente imediatamente após ter feito o invento ou o aperfeiçoamento, se for do seu interesse, como poderá fazê-lo posteriormente, até dois anos após a rescisão do cntrato. As suas conveniências é que ditarão como proceder.

A segunda alteração proposta é a do § 1.º do art. 42 do Código de Propriedade Industrial. A redação atual é a seguinte:

> "Art. 42 — Salvo expressa estipulação em contrário o invento ou aperfeiçoamento realizado pelo empregado ou pelo prestador de serviços não compreendido no disposto no art. 40, quando decorrer de sua contribuição pessoal e também de recursos, dados, meios, materiais, instalações ou equipamentos do empregador, será de propriedade comum, em partes iguais, garantido ao empregador o direito exclusivo da licença de exploração, assegurada ao empregado ou prestador de serviços a remuneração que for fixada.
>
> § 1.º — A exploração do objeto da patente deverá ser iniciada pelo empregador dentro do prazo de um ano, a contar da data da expedição da patente, sob pena de passar à exclusiva propriedade do empregado ou do prestador de serviços o invento ou o aperfeiçoamento.

O parágrafo acrescenta ao § 1.º as seguintes expressões:

> ". . . mediante requerimento deste, formulado dentro de um ano a contar do término do prazo dado ao empregador por este parágrafo."

Visa a alteração proposta estabelecer o processo mediante o qual se concretize a passagem da propriedade do empregador para o empregado ou prestador de serviços, detalhe que é omitido pela redação atual do § 1.º, fato que pode gerar toda a sorte de perplexidades e inconvenientes, em prejuízo do empregado.

Assim, aprovada a alteração proposta, o empregado já sabe que ele deverá tomar a iniciativa, para a qual lhe é dado o prazo de um ano, a partir da caducidade do direito atribuído ao empregador. É tempo mais do que suficiente para que ele possa assegurar o seu direito, na forma indicada. A nosso ver, tal providência é necessária, isto é, impõe-se a iniciativa da parte interessada mesmo porque o Instituto de Propriedade Industrial, que substituiu o antigo Departamento Nacional da Propriedade Industrial (Lei n.º 5 648, de 11 de dezembro de 1970), não tem elementos para, *ex-officio,* declarar a caducidade do direito do empregador a transferi-lo para o patrimônio do empregado. Mister se faz a provocação da parte interessada.

Finalmente, diremos que, juntamente com este projeto, que altera os dois dispositivos citados do Código da Propriedade Industrial, estamos apresentando um outro, que visa modificar disposições da Consolidação das Leis do Trabalho relativas ao mesmo assunto, onde são estatuídos dois princípios, embora visando amparar o direito do empregado ou prestador de serviços inventor:

a) a proibição de qualquer cláusula da renúncia dos direitos provenientes do invento ou aperfeiçoamento feitos pelo empregado ou prestador de serviços;

b) norma tornando clara a total desvinculação entre quaisquer direitos oriundos do contrato de trabalho propriamente dito, regulado pela CLT, onde a prescrição é de dois anos, e os direitos sobre inventos ou aperfeiçoamentos, que podem ser pleiteados na justiça comum e, portanto, não estão sujeitos aos prazos prescricionais do direito trabalhista.

Estas considerações mostram claramente os objetivos da nossa proposição: proteger o inventor empregado, o prestador de serviços, e, ao mesmo tempo, incentivá-lo a fim de que, com sua imaginação criadora, propicie novos meios de aperfeiçoamento que aumentam a produtividade da nossa economia. Portanto, o projeto colima notas mais elevadas do que simples proteção do trabalhador. Tem ele implicações com a produtividade e, portanto, com um desempenho mais eficiente da nossa economia.

É com tais propósitos que entregamos nosso projeto à consideração dos doutos pares.

Sala das Sessões, em 5 de novembro de 1975.

Deputado JOAQUIM BEVILÁCQUA.

PROJETO DE LEI N.º........, DE 1975

Altera disposições da Lei n.º 4 137, de 10 de setembro de 1962, e dá outras providências.

(DO SR. DEPUTADO JOAQUIM BEVILACQUA)

O CONGRESSO NACIONAL DECRETA:

Art. 1.º — Acrescentem-se ao art. 30 da Lei n.º 4 137, de 10 de setembro de 1962, os seguintes parágrafos:

§ 1.º — Deliberada a instauração do processo, será o Indiciado intimado dessa decisão e, a partir dessa data, correrá um prazo de 15 (quinze) dias dentro do qual poderá se manifestar se considera verdadeiros os fatos que lhe são imputados e, em caso positivo, quais as medidas que poderá tomar para fazer cessar imediatamente ou dentro de prazo mínimo possível a prática dos atos de que é acusado, de modo a cessar a possível infração a esta lei.

§ 2.º — Recebida tal comunicação pelo CADE, a qual deverá ser por escrito e firmada pelo representante legal do Indiciado, os autos terão vista ao Procurador e em seguida serão levados a primeira sessão ordinária onde os membros da CADE deliberarão se concordam ou não com a proposta do Indiciado, podendo ainda deliberar outras medidas para a cessão da prática, sendo o Indiciado intimado novamente de tal decisão.

§ 3.º — Não sendo formulada proposta pelo Indiciado no prazo previsto no § 1.º ou ainda não cumpridas pelo Indiciado as medidas aprovadas para cessação dos atos tidos como infringentes a esta lei, se prosseguirá no processo na forma dos artigos seguintes.

§ 4.º — Acolhida a proposta com ou sem alterações pelo CADE, e ficando comprovado que cessaram os atos ou situações que poderiam ser infringentes à lei, através do pleno cumprimento do compromisso assumido, serão arquivados os autos.

§ 5.º — O arquivamento dos autos na forma do parágrafo anterior, não impedirá a tomada das medidas civis cabíveis pelos prejudicados para se ressarcir dos danos que, eventualmente, os atos até então praticados possam ter lhe causado, e nem prejudicará a apuração das infrações criminais que tais atos porventura tenham configurado, podendo ainda o processo vir a ser posteriormente desarquivado caso voltem a ser praticados os atos examinados na fase de averiguações."

Art. 2.º — Vigorará, acrescido do seguinte parágrafo, o art. 35 da Lei n.º 4 137, de 10 de setembro de 1962:

"Parágrafo único — A requerimento do queixoso será admitida a sua intervenção através de advogado legalmente habilitado no

processo administrativo, como Assistente da Procuradoria, auxiliando-a na produção das provas, acompanhando o processo e apresentando alegações, sem quaisquer ônus para o CADE e com responsabilidade pelos atos que praticar com espírito de emulação ou capricho."

Art. 3.º — Passa o art. 74 da Lei n.º 4 137, de 10 de setembro de 1962, a vigorar com o acréscimo dos seguintes parágrafos:

"§ 4.º — Em se tratando de ajustes padronizados para uma das partes, contendo cláusulas e condições já aprovadas por meio de anterior registro, os subseqüentes pedidos de registro de acordo nos quais sejam alterados apenas o nome de uma das partes, prazo de vigência e objeto, poderão ser substituídos por simples comunicações, das quais constarão os elementos diferenciais e outros dados previstos em formulário aprovado pelo CADE.

§ 5.º — A aprovação e o registro a que se refere este artigo serão requeridas ao CADE em petição fundamentada a qual será apresentada e processada perante a Inspetoria Regional onde se localizar o domicílio do requerente ou na Diretoria Executiva, quando se tratar de Estado que não tenha Inspetoria."

Art. 4.º — As testemunhas que depuserem nos processos de que trata a Lei n.º 4 137, de 10 de setembro de 1962, quando não comprovados os respectivos depoimentos ficarão isentas de qualquer punição.

Art. 5.º — Entrará esta lei em vigor na data de sua publicação, revogadas as disposições em contrário.

JUSTIFICAÇÃO

Anexamos, para que faça parte integrante da justificação do presente projeto, o magnífico estudo de Carlos Francisco Magalhães, sob o título "UMA CONTRIBUIÇÃO AO APERFEIÇOAMENTO DA SISTEMÁTICA DE REPRESSÃO AOS ABUSOS DO PODER ECONÔMICO", por isso que esta proposição adota como válidas e pertinentes as sugestões nele contidas.

Limitou-se, dessa forma, o projeto a fazer as adaptações indispensáveis de modo a ser modificado o próprio texto da Lei n.º 4 137, de 10 de setembro de 1962, ao invés das sugeridas modificações no respectivo regulamento, ato, como se sabe, que integra o elenco dos da competência privativa do Presidente da República e que deve ser promulgado "para fiel cumprimento da lei".

Modificada, portanto, a legislação, estarão imediatamente revogados os dispositivos regulamentares que com ela colidirem, atingindo-se, desde logo, os objetivos visados.

3.2 Alteração das normas sobre registro de *acordos de Regulamento da Lei n.º 4 137.*

Seguindo a regra quase que universalmente aceita nas legislações antitruste, a Lei 4 137 instituiu o registro de acordos entre empresas visando restrição na produção ou comércio.

A nosso ver, a redação dada ao dispositivo que instituiu tal registro, foi, inclusive, muito feliz, pois é bastante genérica, procurando abranger todas e quaisquer situações de restrição a concorrência, conforme se depreende pela sua leitura:

> "Art.74 — Não terão validade, senão depois de aprovados e registrados pelo CADE, os atos, ajustes, acordos ou convenções entre empresas, de qualquer natureza, ou entre pessoas ou grupos de pessoas vinculadas a tais empresas ou interessadas no objeto de seus negócios que tenham por efeito:
>
> a) equilibrar a produção com o consumo;
> b) regular o mercado;
> c) padronizar a produção;
> d) estabilizar os preços;
> e) especializar a produção ou distribuição;
> f) estabelecer uma restrição de distribuição, em detrimento de outras mercadorias do mesmo gênero ou destinadas à satisfação de necessidades conexas."

Dispunha ainda esse dispositivo de três parágrafos, regulando o registro de acordos pré-existentes à lei, multa pelo não cumprimento da obrigação (5 a 100 vezes o maior salário mínimo vigente no País) e uma capitulação de que, o acordo passava a ter valor até que o CADE sobre ele se pronunciasse.

Todavia, na regulamentação da lei feita pelo Decreto n.º 50 025, de 10 de setembro de 1962, foi acrescentado um dispositivo que, talvez objetivando não sobrecarregar o órgão, veio a tirar toda eficácia do registro almejada pela lei.

Diz tal dispositivo, que se constitui no § 1.º, do artigo 96, que:

> "Independem de registro os ajustes previstos neste artigo quando visem realizar operações normais aos usos e praxes comerciais para contratos da mesma natureza."

Ora, a quase totalidade dos acordos e convenções restritivas ao comércio e a produção visados pelo artigo 74 da lei, constituem-se em "operações normais aos usos e praxes comerciais para contratos da mesma natureza". Assim, por exemplo, os contratos de concessão comercial, que se constituem na pedra de toque de todas legislações antitruste, visam a realizar operações normais — distribuição de bens ou mercadorias por

concessionários — e, assim, não precisariam jamais ser registrados, no entanto, como todos especialistas em legislação antitruste sabem, o contrato de concessão comercial é um dos tipos de acordo em que ocorrem mais problemas envolvendo a restrição de comércio. Assim, também os contratos de comodato condicionados a venda de determinadas mercadorias, por serem largamente difundidos e dentro das praxes e usos comerciais, não requereriam o registro objetivado pela lei. E, no entanto, é também um acordo onde mais se encontram restrições à liberdade de compra pelos comerciantes. É importantíssimo, pois, que todos esses acordos fiquem sob o controle e fiscalização dos organismos especializados uma vez que o objetivo da lei é de que qualquer acordo restritivo de comércio ou produção seja registrado e controlado em sua execução para apuração de eventual nocividade à economia do país, dos concorrentes ou dos consumidores.

É de se assinalar, por outro lado, que a nossa opinião não é isolada, mas pelo contrário, já de há muito foi muito bem defendida em excelente estudo de nossa lei que foi feito pelo Professor BENJAMIN M. SHIEBER da Faculdade de Direito da Universidade de Lousiania, em que esse especialista se estendeu por muitas páginas na demonstração de que tal isenção de registro é uma brecha da lei antitruste, que "não se justifica nem com base no acatamento à vontade do legislador nem com base em uma política prudente para a consecução das finalidades e benefícios que foram esperados da lei antitruste" (15).

Concluindo seu estudo a respeito do referido § 1.º, do artigo 96 do Regulamento, SHIEBER é incisivo:

> "Assim sendo, a nós parece importante uma emenda do Regulamento para suprimir esta isenção e estatuir claramente um requisito para que se registrem todos os acordos em restrição da concorrência incluídos dentro das categorias de tais acordos enumeradas no art. 74, da Lei n.º 4.137."

---

(15) Benjamin M. Shieber, Abusos do Poder Econômico, Ed. Rev. Rev. dos Tribunais, 1966, pág. 122. Merecem ainda transcrição os seguintes tópicos em que o mesmo autor aborda o problema:

. . . .

A possibilidade de colher estes benefícios diminuem substancialmente, senão desaparece, sob uma regra que isenta de registro acordos em restrição da concorrência que "visem realizar operações normais aos usos e praxes comerciais para contratos da mesma natureza" como consta no artigo 96, § 1º, do Regulamento da Lei nº 4.137.

. . . .

Quando se acrescenta à suavidade das penalidades por falta de registro, uma ampla isenção que leva todos os participantes de acordos a registrar tais acordos porque estes apenas "visam realizar operações normais aos usos e praxes comerciais para contratos da mesma natureza", com faz o art. 96, § 1º do Regulamento, é de se esperar que só uma porcentagem irrisória dos acordos em restrição da concorrência sejam registrados com o CADE. Assim, o CADE, o Congresso e a Nação perdem a oportunidade de conhecer o número e a significação de acordos em restrição da concorrência na vida econômica do País. Que estes acordos exis-

Parece-nos, que com essas palavras tão enfáticas do conhecido especialista, seria ocioso nos estendermos sobre as vantagens e oportunidade de supressão do referido § 1.º do artigo 96 do Regulamento. Observamos, entretanto, que a previsão de SHIEBER de que "só uma percentagem irrisória dos aocrdos com restrição da ocncorrência seriam registrados" foi até muito otimista, pois, segundo consta, passados mais de dez anos, *apenas um acordo desse tipo foi objeto de pedido de registro perante o CADE* em contraste com os milhares de contratos que são registrados por ano em órgãos semelhantes de outros países.

Sugerimos, todavia, que ao invés da simples supressão do § 1.º, se aproveite a oportunidade para facilitar tal registro, permitindo-se que o mesmo possa ser substituído por uma simples comunicação, quando se tratar de ajustes cujas cláusulas e condições já tenham sido aprovadas pelo CADE anteriormente. Dessa forma, se possibilitaria, por exemplo, que uma firma que tenha centenas ou milhares de concessionários para a distribuição de seus produtos, possa cumprir a lei através de apenas

---

tem, parece fora de dúvida. Sabemos que são milhares os processos nos Estados Unidos em que tais acordos foram julgados sob as leis antitrustes deste país.

....

Mas não é só a oportunidade de ganhar dados valiosos sobre a vida econômica do país que se perde, como resultado do art. 96, § 1º que abre às partes de acordos em restrição da concorrência uma ampla isenção da obrigatoriedade de registrar tais acordos. Diminui-se também a oportunidade de julgar a conveniência de tais acordos com os interesses da comunidade, coibindo os que não se coadunam com tais interesses e legitimando os que são compatíveis com tais interesses. Assim, os dois importantes benefícios que o registro de acordos em restrição da concorrência pode acarretar para a comunidade são assaz esvaziados pela amplitude da isenção concedida no art. 96, § 1º do Regulamento da Lei nº 4.137.

....

A amplitude da isenção contida no decreto nº 52.025, de 20 de maio de 1963, Regulamento da Lei nº 4.137, seria justificável se ela fosse baseada em acatamento à vontade do legislador brasileiro de conceber às partes de acordos em restrição da concorrência tal isenção. Mas, não é. No grau em que se refere ao registro de acordos em restrição da concorrência, a história legislativa mostra um desejo de incluir todos os acordos em restrição da concorrência dentro dos que devem ser registrados e aprovados pelo CADE. Este desejo é explícito nas "Sugestões do Governo Federal ao Projeto de Lei que Define o Abuso do Poder Econômico e Disciplina Sua Repressão", sem data, reproduzido no Suplemento A, págs. 40-50. Oart. 22 destas Sugestões disse:

"Todos os ajustes, convênios e acordos entre empresas e referentes à concorrência nos diversos setores de atividade econômica, deverão ser homologados e registrados pela CADEC". (Suplemento A, pág. 50.)

Este desejo também transparece do ato do Congresso em suprimir uma isenção para as autarquias federais. No projeto Agamemnon Magalhães de 1948, bem como nos substitutivo da Comissão de Economia de 12 de setembro de 1961, constaram uma isenção peculiar às autarquias federais cujos atos "independerão da aprovação... estando sujeitas somente ao respectivo registro pelo CADE". (Vide art. 48 do Projeto 122-1948 da Câmara Federal, 16 de abril de 1948 — DCN, pág. 2.447, art. 74 do Substitutivo da Comissão de Economia de 12 a 22 de setembro de 1961 DCN, Seç. I, Suplemento ao nº 163, pág. 26. O Congresso suprimiu esta isenção, requerendo portanto das autarquias federais não só registro como também aprovação pelo CADE dos acordos em restrição da concorrência dos quais fossem partes. Parece-nos que este estreitamento da isenção concedida às autarquias federais, cujos atos são passíveis de supervisão plo Governo ,nos interesses da nação mal se harmoniza com a ampliação da isenção de obrigatoriedade de registro, decorrente do art. 96, § 1º do Regulamento da Lei nº 4.137.)

um pedido de registro e comunicações simplificadas posteriores, permitindo-se ainda ao CADE o pleno, mais fácil e mais organizado, conhecimento da natureza e amplitude das restrições.

Sugerimos, por conseguinte, que o atual § 1.º, artigo 96, do Decreto 52.025/62, passe a vigorar com a seguinte redação:

> "§ 1.º — Em se tratando de ajustes padronizados para uma das partes, contendo cláusulas e condições já aprovadas por meio de anterior registro, os subseqüentes pedidos de registro de acordo nos quais sejam alterados apenas o nome de um das partes, prazo de vigência e objeto, poderão ser substituídos por simples comunicações, das quais constarão os elementos diferenciais e outros dados previstos em formulário aprovado pelo CADE."

Com tal alteração ficará mantido o objetivo da redação original do referido § 1.º do artigo 96 do Regulamento, que era o de não sobrecarregar o órgão, pois pela forma sugerida, a maior parte dos pedidos de registro serão substituídos pelas comunicações de ajustes padronizados, feitas em formulário próprio, sistema esse que já foi adotado na Comunidade Econômica Européia e que simplifica sobremaneira o conhecimento dos ajustes de restrição e seu melhor cadastramento, ao contrário do que aconteceria se, à cada contrato assinado por uma empresa, se formasse um processo de registro.

Por outro lado, ainda visando a uma simplificação no processo de registro de acordos com restrição, sugerimos que se faça uma descentralização de atribuições, dando competência aos órgãos regionais para tomar conhecimento do pedido em uma primeira instância, só cabendo ao Conselho examinar a viabilidade dos ajustes que vierem a suscitar dúvidas às Inspetorias Regionais.

Tal sugestão baseia-se no modelo inglês que aproveita de um funcionário administrativo (Registrar) para tal atribuição de registro, só chegando o pedido ao órgão judicante nos casos em que tal funcionário suscita dúvidas ou na hipótese em que a parte tem negado o pedido.

Poderia essa sugestão ser concretizada pela alteração do atual artigo 101 do Regulamento da Lei n.º 4.137, que trata das formalidades do registro, o qual ficaria com a seguinte redação:

> "Artigo 101 — A aprovação e registro que se refere o artigo 96 serão requeridos ao CADE em petição fundamentada a qual será apresentada e processada perante a Inspetoria Regional onde se localizar o domicílio do requerente ou na Diretoria Executiva, quando se tratar de Estado que não tenha Inspetoria.
>
> § 1.º — O Inspetor ou Diretor Executivo mandará ouvir o órgão regional da Procuradoria e o órgão técnico, se houver, para no prazo de 5 e 20 dias, respectivamente, emitirem parecer.
>
> § 2.º — Conclusos os autos, o Inspetor ou Diretor Executivo deferirá ou não o pedido, observado o prazo referido no § 2.º do artigo 100 deste Regulamento.

§ 3.º — Em caso de negativa do registro, ou se o mesmo foi deferido contra o parecer da Procuradoria ou do órgão técnico, os autos serão automaticamente encaminhados ao Conselho, para sorteio de relator e decisão, em grau de recurso, sobre o cabimento do pedido de registro, renovando-se o prazo previsto no § 2.º do artigo 100 deste Regulamento.

Queremos, finalmente, deixar consignado que, de todas as sugestões aqui apresentadas, a que se nos afigura mais importante para difundir os princípios de proteção contra abusos de proteção econômica, são estas que acima examinamos, tendentes a ampliar o campo de obrigatoriedade de registros de acordos de restrição de comércio e produção.

3.3 Compromisso para cessação dos atos *infringentes à lei*

Conforme tivemos oportunidade de examinar, a lei americana, o anteprojeto argentino e outras legislações permitem que, até uma determinada fase do procedimento antitruste, seja expedida uma decisão mandamental, com a qual, conformando-se o Indiciado e cessando as práticas ali reprovadas, se encerra o procedimento.

Tal sistema traz grandes vantagens porque, no nosso entender, é mais importante fazer cessar, o quanto antes possível, a prática abusiva do que se alongar, por vários anos, (como é comum em casos complexos dessa natureza) na tentativa muitas vezes inútil, de comprovação da ocorrência de tais atos ou no enquadramento dos mesmos na legislação antitruste (16).

Um tal flexibilidade permitirá, pois, grande economia de tempo, de custos (que nos procedimentos antitruste são altíssimos para um pequeno número de casos) e, concomitantemente, propiciará o alcance dos fins objetivados pela lei, ou seja, a cessação da prática nociva à economia.

É ainda de se observar que já existe pelo menos um precedente no CADE em que foi realizado compromisso para por fim à prática denunciada como restritiva, na fase do processo de averiguações, antes de decisão de instaurar o processo administrativo, e assim sendo, já está consagrado pelo órgão o princípio de que mais vale a cessação imediata ou a curto prazo, da prática considerada de abuso econômico do que a aplicação de penalidades (17).

(16) Pode ocorrer que o processo se inicie pela capitulação da infração em um dos muitos dispositivos da Lei 4.137. Ao final de muitos anos de processamento digamos que fique compravada a prática de atos abusivos previstos *em outro dispositivo da lei*, e então o processo será julgado improcedente, com enorme perda de tempo e despesas, sem qualquer resultado prático para cessação das infrações. Com a flexibilidade ora sugerida, em inúmeros casos, desde o início se atingirá o objetivo da lei, que é a cessação do abuso econômico, com vantagens para a concorrência e acima de tudo, para o consumidor de bens de serviços sujeitos à restrição desarrazoada.

(17) No caso a que nos referimos, Averiguações Preliminares nº 44, a firma DECA S/A — Indústria e Comércio, posteriormente incorporada pela DURATEX S/A foi acusada de abuso de poder econômico em queixa apresentada por diversas indústrias de metais não ferrosos, porque, segundo as queixosas, a Duratex

Poderá se dizer que já existindo esse precedente seria desnecessária alteração na lei prevendo o compromisso de cessação nessa fase. Todavia, esse tipo de acordo consagrado nesse precedente depende de consentimento da outra parte, muitas vezes de difícil obtenção quando esta age por simples capricho ou por revanchismo. Além do mais, sendo secreto o processo de averiguações preliminares, só se tornando público justamente no momento que ocorre a instauração do processo punitivo, a parte tida como infratora não tem meios de se antecipar propondo a cessação das atividades tidas como abusivas antes do início do procedimento penal

Tal sistemática, a nosso ver, em nada contribui para atingir o objetivo da lei, que nada mais é do que a cessação do abuso de poder econômico, de modo a não prejudicar, diretamente, os concorrentes e, indiretamente, os consumidores, pois quanto mais tempo demorar o processo e a cessação da prática reprimida pela lei, tanto mais serão estes e aqueles prejudicados.

Por tal motivo, propomos que, no artigo 30 da Lei 4.137, onde se encontra o dispositivo que trata da instauração do processo administrativo, sejam acrescentados cinco parágrafos, prevendo o arquivamento do processo caso faça o Indiciado cessar imediatamente ou dentro de prazo mínimo possível, a prática acusada de contrariar a Lei n.º 4.137, prevendo-se ainda o controle posterior do cumprimento do compromisso assumido pelo Indiciado.

Com nossas sugestões o artigo 30 referido, que em seu "caput" não sofreria alteração, passaria a ter a seguinte redação:

> "Art. 30 — Concluída, dentro de 30 dias improrrogáveis, a averiguação preliminar, o CADE, em face das conclusões do Relator, e ouvida a Procuradoria, determinará a instauração do processo administrativo ou o arquivamento da representação.

---

teria formado uma subsidiária, MAR S/A, que ingressou no mercado vendendo produtos de qualidade superior por preços bem mais baixos do que a concorrência além de apresentar um resultado financeiro negativo. Antes do julgamento preliminar que se segue a fase de averiguações, foi feito um acordo entre as queixosas e a indiciada, pelo qual a DURATEX se comprometia a fazer cessar o faturamento pela MAR das mercadorias cujo preço de venda foi impugnado, e passaria a fabricar e comercializar diretamente os produtos da linha MAR, abstendo-se de fazê-los através de firmas subsidiárias. Indo o processo à deliberação do Conselho, o CADE, por maioria de seus membros, decidiu pelo arquivamento do processo, com base em parecer da Procuradoria que entendeu prejudicada a representação diante dos termos do acordo, de vez que, segundo relatório "desapareceu o mérito da representação, acordo esse que não fez outra coisa senão antecipar-se à ação do CADE, no caso da instauração do processo administrativo, no qual se apurasse o abuso, resultando a aplicação das sanções previstas no artigo 43, nas quais se inclui a cessação da prática abusiva". Concluindo seu voto o relator com objetividade esclareceu que "tendo em mente que é melhor prevenir do que remediar e, no caso em tela procurando evitar, por economia material, mais um processo, voto no sentido de ser arquivado, na Secretaria do Conselho o presente processo de averiguações preliminares, com a ressalva de que caso uma das partes contratantes denuncie o acordo firmado, será instaurado imediatamente o processo administrativo".

(Diário Oficial da União de 10 de maio de 1973, páginas 4568/4569.)

§ 1.º — Deliberada a instauração do processo, será o Indiciado intimado dessa decisão e, a partir dessa data, correrá um prazo de 15 (quinze) dias dentro do qual poderá se manifestar se considera verdadeiros os fatos que lhe são imputados e, em caso positivo, quais as medidas que poderá tomar para fazer cessar imediatamente ou dentro de prazo mínimo possível a prática dos atos de que é acusado, de modo a cessar a possível infração a esta lei.

§ 2.º — Recebida tal comunicação pelo CADE, a qual deverá ser por escrito e firmada pelo representante legal do Indiciado, os autos terão vista ao Procurador e em seguida serão levados a primeira sessão ordinária, onde os membros do CADE deliberarão se concordam ou não com a proposta do Indiciado, podendo ainda deliberar outras medidas para a cessação da prática, sendo o Indiciado intimado novamente de tal decisão.

§ 3.º — Não sendo formulada proposta pelo Indiciado no prazo previsto no § 1.º ou ainda não cumpridas pelo Indiciado as medidas aprovadas para cessação dos atos tidos como infringentes a esta lei, se prosseguirá no processo na forma dos artigos seguintes.

§ 4.º — Acolhida a proposta com ou sem alterações pelo CADE, e ficando comprovado que cessaram os atos ou situações que poderiam ser infringentes à lei, através do pleno cumprimento do compromisso assumido, serão arquivados os autos.

§ 5.º — O arquivamento dos autos na forma do praágrafo anterior, não impedirá a tomada das medidas civis cabíveis pelos prejudicados para se ressarcir dos danos que, eventualmente, os atos até então praticados possam ter lhe causado, e nem prejudicará a apuração das infrações criminais que tais atos porventura tenham configurado, podendo ainda o processo vir a ser posteriormente desarquivado caso voltem a ser praticados os atos examinados na fase de averiguações."

3.4 *Intervenção do queixoso no processo*

Já tivemos a oportunidade de comentar a vantagem que traria ao esclarecimento da verdade a presença do queixoso no processo, pois este, conhecendo os fatos e tendo interesse no desfecho do processo poderia trazer elementos de prova aos autos que talvez seria difícil à Procuradoria obter.

Nem a Lei 4.137 e nem o seu Regulamento prevêem a intervenção do queixoso no processo destinado a apurar a prática de abuso de poder econômico, muito embora se pudesse entender que, sendo aplicável subsidiariamente a lei processual penal, e estando nesta prevista a figura do *Assistente do Ministério Público, seria cabível tal intervenção no processo* que ora examinamos. Todavia, para dirimir quaisquer dúvidas e oficializar expressamente tal intervenção, propomos que ao atual artigo 35 da Lei 4.137, seja acrescido um parágrafo único, ficando o dispositivo com a seguinte redação:

"Art. 35 — O processo administrativo deve ser conduzido e concluído com a maior brevidade compatível com o pleno esclarecimento dos fatos, nisso se esmerando o Presidente do CADE, seus membros, a Procuradoria e seus servidores e funcionários, sob pena de promoção da respectiva responsabilidade.

§ único — A requerimento do queixoso será admitida a sua intervenção através de advogado legalmente habilitado no processo administrativo, como Assistente da Procuradoria, auxiliando-a na produção das provas, acompanhando o processo e apresentando alegações, sem quaisquer ônus para o CADE e com responsabilidade pelos atos que praticar com espírito de emulação ou capricho."

Acrescentamos ao final do dispositivo sugerido, uma disposição prevendo responsabilidade do queixoso em tal intervenção se vier a praticar atos que retardem ou prejudiquem de qualquer forma o procedimento, com o intuito de mero espírito de emulação ou capricho, uma vez que entendemos necessário preservar a seriedade do procedimento e seu fim social destinado a coibir práticas abusivas contra o público, sem alimentar interesses ou facilitar a obtenção de vantagens para o queixoso. Tal ressalva faz-se ainda necessária, porque a prática tem demonstrado que, muitas vezes, a denúncia por parte dos queixosos, tem sido feita não apenas com o fito de fazer cessar práticas nocivas à concorrência e ao interesse público, mas sim, com o objetivo de impedir a prática de atos lícitos e proveitosos à coletividade que, por razões diversas de ordem comercial, podem prejudicar determinadas pessoas.

PROPOSIÇÃO

"Criação de um órgão estatal de economia mista para o controle de qualidade."

O controle de qualidade de bens de consumo, de capital e matéria-prima não é feito nas importações. Fomos informados pelo Sr. Adilson Gomes de Oliveira, Secretário da Receita Federal, que, eventualmente, na exclusiva vontade de importador, o controle de qualidade é feito por empresas especializadas estrangeiras e que não existe qualquer legislação ou regulamentação neste sentido, admitindo mesmo como uma falha, mas justificando que os controles de qualidade a serem feitos pela Receita Federal implicariam na criação de uma grande estrutura administrativa, com pessoal especializado que poderia descaracterizar a função básica daquele órgão.

O controle de qualidade, além de impedir certos tipos de super e subfaturamento, garantiria o consumidor nacional, impediria a importação de bens sem a qualificação determinada, aumentaria a competitividade do produto brasileiro no exterior, e permitiria uma melhor atuação no campo fiscal.

PROPOSTA DE EMENDA CONSTITUCIONAL N.º......./75

"Altera a redação do § 1.º do art. 168, da Constituição Federal."

AS MESAS DA CÂMARA DOS DEPUTADOS E DO SENADO FEDERAL PROMULGAM A SEGUINTE EMENDA CONSTITUCIONAL:

Artigo único — O § 1.º do art. 168, da Constituição Federal, passa a vigorar com a seguinte redação:

"§ 1.º — A exploração e o aproveitamento das jazidas, minas e demais recursos minerais e dos potenciais de energia hidráulica dependerão de autorização ou concessão federal, na forma da lei, dadas exclusivamente a brasileiros ou a sociedades organizadas no País e com totalidadede capital nacional, quando se tratar de imóvel pertencente ao Poder Público."

Sala das Sessões, em

JUSTIFICAÇÃO

Desde 1946 que a propriedade das riquezas minerais é tratada, em nosso ordenamento jurídico-constitucional, como atributo distinto da propriedade do solo, de tal modo que a disponibilidade dessas riquezas independe da vontade do titular do domínio sobre a terra e depende exclusivamente da vontade do Estado, vale dizer do Governo Federal.

Assim era na Constituição de 1946 (art. 152) e na de 1967 (art. 161), do mesmo modo que na Emenda Constitucional n.º 1, de 17 de outubro de 1969 (art. 168).

Contudo, ao tratar da forma de o Estado atribuir direitos de exploração e aproveitamento das jazidas minerais de todo gênero, jamais foi possível arrostar, na Constituição, os interesses internacionais que, de uma maneira ou de outra e através de todos os tempos, seja por meio de empresas com capitais alienígenas em sua totalidade ou de empresas com capitais mistos e participação de recursos estrangeiros, nunca estiveram ausentes da exploração das riquezas brasileiras.

É que o § 1.º do referido artigo 168, da Constituição vigente, da mesma forma que preceitos idênticos inseridos nas Constituições de 1946 e 1967, permite a autorização ou concessão federal para exploração e aproveitamento, vale dizer pesquisa e lavra, das jazidas, minas e demais recursos minerais a "brasileiros ou a sociedades organizadas no País". Ora, "sociedades organizadas no País" é expressão que tanto pode abarcar empresas com capitais exclusivamente nacionais, quanto empresas com capitais inteiramente internacionais. A única exigência constitucional é que sejam — tais empresas — organizadas no País, o que não exclui, antes

enseja e estimula, a possibilidade de tais empresas serem meros prolongamentos de multinacionais.

Sabido, curialmente, que o capital e sua origem nacional é que comandam os interesses nacionais brasileiros, o que esta emenda quer, na defesa dos mais legítimos direitos e interesses do Brasil, é que a exploração e aproveitamento das jazidas, minas e demais recursos minerais sejam autorizados ou concedidos tão somente a brasileiros ou a sociedades organizadas no País com capital exclusivamente nacional, quando os terrenos forem de propriedade do Poder Público.

Sala das Sessões, em

PROJETO DE LEI N.º , DE 1975

Define as funções da auditagem externa nas empresas de capital público, estabelece preferência para as organizações nacionais e dá outras providências.

(*Do Sr. Joaquim Bevilácqua*)

Art. 1.º— As empresas em que o capital público seja majoritário serão obrigadas a contratar serviço de auditagem externa, cujos relatórios e certificados constituirão subsídio para os respectivos Conselhos Fiscais.

Art. 2.º — As organizações nacionais de auditoria terão absoluta exclusividade para contratar esses serviços, com empresas públicas, ou sociedades de economia mista, em suas operações no território nacional.

§ 1.º — Sempre que as leis do país hospedeiro não exigir em contrário, será o disposto neste artigo estendido à auditagem dos departamentos ou subsidiárias dessas empresas, operando no exterior.

§ 2.º — Ficam isentas desta exigência as empresas que fizerem provas junto ao Ministério da Fazenda da inexistência local de organização da auditoria nas condições previstas no *caput* desta lei.

Art. 3.º — Considera-se organização nacional de auditoria, aquela que for organizada sob o regime jurídico do Brasil, possuída e gerida por cidadãos brasileiros, residentes no território nacional, na proporção de 2/3 dos respectivos quadros.

Art. 4.º — É vedado às organizações nacionais de auditoria, para os fins desta lei:

I — manter em seus quadros auditores não brasileiros, em número que exceda o mínimo legal definido pelo art. 354, da C.L.T., por área técnica de especialidade, constante de seus fluxogramas;

II — contratar profissionais que não estejam em gozo de direitos trabalhistas, assim entendida a situação regular perante o Conselho Regional respectivo;

III — transferir do Brasil, sob qualquer pretexto, informações sobre a situação econômica ou financeira das empresas auditadas;

IV — estabelecer cartéis ou associações de natureza econômica com o propósito de afastar competidores;

V — incorporar ou deter controle acionário de empresa estrangeira do ramo de auditoria ou fiscalização financeira; e

VI — associar-se com ou transferir controle de capital ou gestão a empresa estrangeira de fiscalização financeira ou ligada a interesses no campo das empresas nacionais auditadas.

Art. 5.º — A inobservância de qualquer das obrigações decorrentes do sigilo profissional ou das disposições aqui estabelecidas sujeita as organizações de auditoria à imediata suspensão de suas atividades, mediante determinação das autoridades fiscais, para apuração da responsabilidade.

Parágrafo único — Comprovada a infringência das obrigações desta lei, o Ministério da Fazenda aplicará à organização infratora penalidades que vão até a cassação do registro para operar no País.

Art. 6.º — O Poder Executivo expedirá Decreto regulamentando esta lei no prazo de 45 (quarenta e cinco) dias.

Art. 7.º — Esta lei entrará em vigor na data de sua publicação, revogadas as disposições em contrário.

JUSTIFICAÇÃO

O objeto deste Projeto de Lei é estabelecer regras para o exercício da função de auditoria nas empresas de que participe o capital público, de forma majoritária, ou que sejam possuídas pelo Estado.

Ao outorgar competência a organizações nacionais — sociedades civis, cooperativas ou sociedades de responsabilidade limitada e sociedades anônimas de capital nacional — para auditar ditas empresas pretende defender, intransigentemente, o setor Governo da espionagem econômica sumamente inconveniente aos interesses nacionais.

Recentemente, investigação feita pela CPI das Multinacionais revelou aspectos muito estratégicos na competição externa que precisam ser especialmente cuidados, nessa guerra moderna nem por isso menos rude e bruta. Informações essenciais estariam sendo carreadas para fora do País, pelos ramos metropolitanos de empresas estrangeiras que operam na investigação econômico-financeira das firmas brasileiras. A própria PETROBRÁS tem seu quadro financeiro — e, em conseqüência seu *poder de barganha*, amplamente devassado por uma empresa estrangeira, a Price Waterhouse, Peat Co., sabidamente ligada a empresas transnacionais do setor do óleo cru.

São verdadeiros *segredos de Estado* que transpiram além-fronteiras, por meio dessas organizações que nem ao menos procuram disfarçar o nome e sua identificação com interesses notoriamente diversos dos nossos.

É que as empresas de capital público geralmente se encarregam de setores de nossa economia e incorporam a seu planejamento informações *macro*, mais das vezes de natureza estratégica.

Para resguardar, igualmente, as conveniências nacionais, dispõe a lei ora proposta sobre a contratação de pessoal nacional por essas organizações de auditoria. Sobre resguardar o sentimento nacional e patrimônio dos

técnicos, é justo que se assegure mercado de trabalho para profissionais brasileiros, em ramos especializados. É a própria organização profissional — Instituto de Contadores e Atuários do R.G. do Sul — que reclama emprego para técnicos e especialistas, formados no Brasil, que tem um custo social de formação universitária e preparação de sua qualidade de vida.

O cuidado em definir uma proporção de 2/3 em área profissional, constante dos fluxogramas de trabalho é evitar a possível dominação justamente do setor *cérebro* das organizações por não-nacionais, sem que absolutamente fosse ferido o art. 354 da C.L.T.

Enfim, pretende o projeto armar o Poder Executivo de pronta ação a ser deflagrada ao primeiro sinal de violação das obrigações legais — notadamente o *sigilo profissional,* e estabelecer um rito sumário para apuração de responsabilidade.

A União Federal ficará assim, preparada para exercer mais severa, pronta e cabal acompanhamento da gestão de seus capitais; avaliação da correta observância do planejamento de suas empresas; e definir as obrigações dos titulares de cargos na administração indireta de natureza econômica.

Sala das Sessões,

Deputado JOAQUIM BEVILÁCQUA

12. EXPOSIÇÃO DO MINISTRO SEVERO GOMES

O Ministro da Indústria e do Comércio, *Severo Gomes*, fez no Seminário sobre Negócios com o Brasil promovido pelo Financial Times no Rio de Janeiro a seguinte exposição: — (HOTEL INTERCONTINENTAL, em 11 de março de 1976).

MULTINACIONAIS

No momento em que a comunidade mundial procura com indisfarçável ansiedade rumos e bases que permitam estabelecer uma nova ordem econômica internacional, poucos temas serão mais atuais e controvertidos do que o que trata do capital estrangeiro.

Muito oportuna, portanto, a iniciativa de "The Financial Times", de promover esse seminário.

A fase histórica que o mundo passou a viver a partir de alguns anos atrás, viu deslocar-se para o terreno econômico a arena em que se travam as lutas seculares pela emancipação dos povos. E a eclosão ostensiva da crise econômica mundial veio aguçar, nas áreas subdesenvolvidas, a consciência de que esta é a oportunidade, sem precedente, para a construção de uma nova ordem econômica. Comprendem elas hoje, com clareza, que o trânsito de mercadorias, capitais e tecnologia, e o acesso aos recursos naturais precisam ser harmonizados com os seus interesses nacionais, para que a crescente interdependência não se converta em mistificação da dependência.

A racionalidade da empresa — mais precisamente das multinacionais — é simples e linear. Ela só tem um objetivo claro: a realização de lucros. Já as razões das nações devem envolver o processo da vida social: aspirações, valores e conflitos. São por isso mesmo complexas e muitas vezes ambíguas. É por isso que os interesses da empresa não se harmonizam automaticamente com os da sociedade, e se espera sempre do Estado que estabeleça as regras de compatibilização.

A empresa pode muitas vezes não compreender o nacionalismo, simplesmente porque este universo não é perceptível através de suas limitadas categorias contábeis.

A questão do capital estrangeiro, do fenômeno contemporâneo das empresas multinacionais, desperta interesse ascendente em todos os países.

O vertiginoso crescimento econômico das últimas décadas, o agigantamento das grandes corporações e as suas estratégias induziram um trabalho analítico, que está apenas começando a compreender este novo panorama, de grande amplitude e movimentação.

O interesse dos países hospedeiros de capitais, mais particularmente os subdesenvolvidos, assentou-se sempre num modelo teórico bastante simples e conhecido: as empresas emigram em busca de crescimento e realização de lucros, deixando na esteira do seu avanço um conjunto de vantagens para quem as hospeda.

Os países subdesenvolvidos são, por sua história ou natureza, pobres em capitais, e os investimentos necessários à elevação dos níveis de emprego e renda, à vitória sobre o atraso, à conquista de melhores dias, só podem ser feitos com recursos oriundos: ou do aumento da poupança interna, e portanto com redução do consumo e maiores sacrifícios para as populações; ou do advento da poupança externa carreada principalmente pelas grandes empresas. Na primeira hipótese, seria infligir a grandes contingentes humanos, que já sobrevivem em condições adversas, uma privação maior ainda, com naturais conseqüências nos campos social e político. Na segunda, seria o desenvolvimento econômico com menor sacrifício, seria o consumir e investir ao mesmo tempo.

Ademais disso, o investimento estrangeiro seria também o melhor veículo para a transferência da tecnologia, tão escassa e necessária nas regiões atrasadas. Seria o aprender fazendo, inerente a cada nova linha de produção que se instalasse nessas regiões.

Senhores:

Creio que a melhor maneira de trazermos para este seminário uma contribuição positiva seria tentarmos uma análise crítica desses mútuos benefícios, na história mais recente, para que se possa identificar concretamente quais as condições para uma verdadeira mutualidade e, portanto, que lhe assegure caráter duradouro.

CAPITAL ESTRANGEIRO E ECONOMIA NACIONAL

O capital estrangeiro no Brasil vive sua terceira fase, configurando-se a primeira até fins do século passado, quando as perspectivas de aplicação rendosa provocaram a transferência para o país dos primeiros recursos, os quais, alocando-se em bancos, transportes e algumas indústrias, que se chamariam "tradicionais", se conciliavam com os esforços iniciados por Mauá para a modernização da economia nacional.

A segunda etapa de absorção de capitais estrangeiros ocorre na primeira metade do século XX, já indicando uma certa conjugação dos interesses internos e externos dos investidores. A alocação em transportes, comércio, bancos e indústrias alimentícias continha indícios de obedecer a uma estratégia mais ampla. Visava ao controle de canais de exportação, essencialmente de produto alimentícios e matérias-primas, e à com-

plementação a atividades comerciais e industriais no país investidor, assim como à participação em um mercado potencialmente valioso. Parece fora de dúvida, contudo, que em ambos os casos o capital estrangeiro também atendia a conveniências internas, ao estimular exportações e a produção de manufaturados para o mercado doméstico.

A derradeira etapa, iniciada na segunda metade do século, e que estaríamos no presente vivendo ainda mais intensamente, já apresenta características profundamente diferençadas, pois revela uma participação que, mais que a simples transferência de capitais, pode incorporar um modelo de desenvolvimento, determinar a armação industrial, estruturar o comércio e orientar as suas correntes, influindo, portanto, na própria evolução econômico-social.

ECONOMIA E PODER

John Kenneth Galbraith (O Novo Estado Industrial) fala do "esquecimento enigmático", tratando da dissociação entre a Economia e a Política: "Uma das razões por que a questão foi menosprezada é que, por longo tempo, na pesquisa econômica formal, não se pensava em que alguém associado à atividade econômica possuísse qualquer exercício compensador de poder ... Até uma boa parte do século atual, a economia dos livros didáticos presumia um mundo assim, de firmas pequenas e competidoras. A correspondente desatenção ao problema do poder era tão plausível quanto inevitável".

Hoje, no entanto, a doutrina do poder tem sua explicação, também, nos postulados econômicos. Assim, por exemplo, a própria Escola Superior de Guerra define a expressão econômica do poder nacional, cuja característica instrumental busca, entre outros objetivos, o de assegurar liberdade de decisão e de iniciativa para a economia nacional.

Procuremos, de forma breve, examinar as contribuições aportadas pelo capital estrangeiro, dentro das limitações impostas pela relativa escassez de estudos aprofundados sobre sua atuação no Brasil.

A ABSORÇÃO DE POUPANÇA EXTERNA

O aspecto positivo dos investimentos estrangeiros, como condutores de poupanças externas — agregando-se ao esforço nacional de ampliar a produção e elevar o nível de emprego e da renda — precisa ser analisado.

Uma colocação genérica não tem validade total, pois muitas indagações deixariam de ser respondidas dentro do pressuposto de que todo aporte de capital externo é sempre favorável.

Ressalte-se que a questão deve ser vista não só sob o aspecto quantitativo, como sobretudo sob o ângulo qualitativo. Na verdade, mais importante do que o próprio montante do invesimento é a sua destinação, ou seja, o tipo de atividade em que os recursos serão aplicados, além, naturalmente, da forma de atuação do investidor, do modo como se possa

ajustar aos objetivos governamentais, às prioridades estabelecidas, aos desejos e necessidades da nação.

Não cabe, portanto, na questão da absorção de poupanças externas, e dentro do enfoque de que as nações em desenvolvimento são escassas em capital, admitir-se liminarmente uma vantagem, sem levar em conta os aspectos acima apontados.

Sob o ponto de vista quantitativo, por outro lado, não seria a carência de recursos a melhor explicação para os investimentos estrangeiros em áreas menos desenvolvidas.

Estudos realizados por solicitação do Senado dos Estados Unidos revelam que, entre 1966 e 1970, por exemplo, apenas 16% dos fundos utilizados pelas subsidiárias americanas no exterior foram supridos pelas matrizes; no setor de manufaturas, a contribuição direta das matrizes foi de apenas 12%. Assim, mais de 80% daqueles fundos foram obtidos pelas próprias subsidiárias, seja diretamente, seja através de empréstimos, sendo que no setor manufatureiro aquele percentual quase chega a 90%.

No caso particular da América Latina, um outro estudo, preparado para o Comitê de Relações Exteriores do Senado Americano, revela que, entre 1960 e 1972, os investimentos diretos recebidos por aquelas subsidiárias montaram a pouco mais de US$ 4,0 bilhões, enquanto a transferência de renda para os Estados Unidos ultrapassou a cifra de US$ 13,0 bilhões.

Se os recursos de risco são relativamente tão discretos, a grande massa dos investimentos é realizada através de financiamentos: ou internos, absorvendo poupança nacional já escassa; ou externos, com conseqüências diretas sobre o endividamento do país. No final, em ambos os casos, pagos os financiamentos, remanesce um capital estrangeiro que foi gerado dentro do país.

Se formos mais além e considerarmos que pouco mais de 500 empresas estrangeiras, que figuravam num grupo de cinco mil mais importantes empresas existentes no Brasil, geraram um lucro líquido de perto de US$ 1,8 bilhão, em 1974, concluiremos que as iniciativas estrangeiras geram extraordinária capacidade de expansão interna, diversificando atividades com a criação de novas empresas, avançando na produção em esquemas de complementariedade e consolidando sua posição a partir de recursos produzidos dentro do próprio país.

Isso reforça ainda uma vez a conveniência ou necessidade, para o país, de estabelecer normas de conduta para os investimentos estrangeiros, considerando indesejáveis aqueles que contrariem os interesses da sociedade como um todo, como por exemplo os casos de "take over", que, quase sempre amparados em recursos gerados internamente, vêm configurando um quadro bastante grave no Brasil.

No qüinqüênio 1966/1970, mais da metade dos novos estabelecimentos registrados no país sob controle de empresas americanas, ou seja, 52%, se originaram da aquisição de empresas nacionais. Esse processo de desnacionalização da economia, entre 1971 e 1973, chegou a resultados mais preocupantes quando 61% do total de "novas" empresas ame-

ricanas nada mais representavam do que a simples transferência de controle acionário.

A captação de poupanças externas em investimentos de risco convém ao país, é fato, mas o Estado não pode abdicar de sua função essencial de orientar tais recursos para atividades que não firam a consciência da nação, e onde a participação externa possa efetivamente representar contribuição positiva.

O APORTE CIENTÍFICO-TECNOLÓGICO

Com relação ao aporte científico-tecnológico que o capital estrangeiro traz consigo, dúvidas e inquietações nos assaltam quando os fatos são examinados.

Na abordagem da questão da transferência de tecnologia, três aspectos considerados relevantes devem ser focalizados: custo, transferência efetiva e adequação.

O ônus que a importação de tecnologia representa para os países em vias de desenvolvimento é matéria conhecida, e suficientemente ventilada em estudos e levantamentos técnicos. Tratando-se de um ativo intangível, as transações envolvendo tecnologia dificilmente enconram padrões de referência em que se possam basear as negociações de preço. A crise do petróleo, dentre outras conseqüências, veio agravar ainda mais este quadro, na medida em que provocou, como contrapartida dos países desenvolvidos, o encarecimento substancial e generalizado do produto tecnológico.

Saliente-se, ademais, que a cobrança de tecnologia via de regra persiste mesmo nos casos em que há, em paralelo, inversões de capital de risco, ainda que em posição majoritária.

O segundo aspecto que cabe referir é o da efetiva transferência tecnológica. Há aqui uma indagação que envolve basicamente os grupos multinacionais, responsáveis por parcela substancial das transações em questão: quando uma transação é feita entre empresas do mesmo grupo, pode-se considerar que *há efetiva transferência de conhecimentos de um país* para outro? Em outras palavras, pode-se realmente considerar que um país subdesenvolvido tenha absorvido efetivamente técnicas transacionadas entre empresas de um mesmo grupo? Ou o conhecimento tecnológico permanece "fechado" dentro do grupo que o detém?

Finalmente, o terceiro aspecto a considerar, no que respeita à transferência de tecnologia, é o de sua adequação às condições do mercado ou da sociedade recipiente. Aqui também, no caso dos países não desenvolvidos, a parte mais fraca, que é a do comprador, poucas condições tem de avaliar e selecionar o que está sendo adquirido, tendo como objetivo atender às características e peculiaridades do consumidor ao qual irá servir a tecnologia negociada. No caso de transações dentro do mesmo grupo, embora entre distintos países, o tipo de distorção que pode ocorrer é ainda mais acentuado. E isto porque os interesses puramente empresariais se dis-

tanciam muitas vezes das necessidades, conveniências e anseios dos agrupamentos sociais.

BRASIL: PODER E MULTINACIONAL

O II.º Plano Nacional de Desenvolvimento lembra a necessidade da "explicitação de forma dinâmica e continuamente atualizada das prioridades para a atuação da empresa estrangeira no país, em termos de funções a desempenhar e de setores para onde ele, preferencialmente, se destina. Trata-se de não baixar legislação restritiva, mas de indicar como se deseja atue a empresa estrangeira no país, através da estreita cooperação entre as autoridades econômicas e a iniciativa privada". Antes, o mesmo documento fala da necessidade de ajustar as multinacionais à estratégia nacional.

Este papel regulador do Estado é necessário, à luz de crescentes evidências econômicas que o cotidiano nos mostra.

As imposições da história contemporânea indicam a conveniência de uma permanente adaptação, e parece clara a necessidade de redução da dependência externa e do fortalecimento do poder nacional. Por isso um dos pontos de destaque da política governamental é o desenvolvimento do setor privado nacional.

Em conseqüência, deverá o investidor estrangeiro que para aqui vier não buscar substituir ou concorrer predatoriamente com o empresário brasileiro. A preservação do equilíbrio dentro da estrutura econômica do país é, sem dúvida alguma, dentro de uma visão mais elevada do problema, do maior interesse para o próprio investidor brasileiro.

No domínio da tecnologia, além de uma contribuição efetiva, de qualidade e natureza adequadas às condições brasileiras, o investidor de fora deve compreender a importância, não só para o país como até para si próprio, de promover ativamente a transferência real do conhecimento técnico que detém, assim como de fomentar localmente a geração de novas tecnologias.

No campo do balanço de divisas, toda contribuição positiva continuará a merecer o apoio e os incentivos do governo federal. Nesse sentido, serão particularmente bem-vindas as inversões orientadas para a substituição de importações, sobretudo no campo da produção de equipamentos, bem como as destinadas a exportações de manufaturados, inclusive para os próprios mercados de onde se originarem.

No campo financeiro, cabe lembrar, mais uma vez, que o maior interesse nacional é o da efetiva transferência de capital de risco e que o investidor estrangeiro não deverá pressionar os recursos locais, uma vez que a limitação dos mesmos é a própria justificativa de sua vinda.

Aí estão alguns elos que poderão reforçar a cadeia de colaboração entre os investidores estrangeiros e os legítimos interesses de desenvolvimento do país, compatibilizando os os objetivos empresariais com os anseios da sociedade brasileira.

Esse equilíbrio, por sinal, não constitui problema particular do Brasil, senão também de todo o conjunto de países que aspiram a reduzir o descompasso existente na escalada mundial do desenvolvimento. E para os dirigentes das grandes empresas de ação internacional, deve também representar fundamental preocupação a busca incessante de um relacionamento harmônico entre a ordem econômica e a ordem política e social.

FONTES DE REFERÊNCIA

1 — "Implications of Multinational Firms for World Trade and Investment and for US Trade and Labor". Report to the Committee on Finance of the US Senate and its Subcommittee on international tradeon Investigation n.º 332 69, under Section 332 of the Tar act of 1930. Committee on Finance — US Senate — February, 1973.

— Origem dos fundos utilizados por subsidiárias de empresas multinacionais americanas no exterior: pág. 420.

2 — "Multinational Corporation in Brazil and Mexico: Structural Sources of Economic and Noneconomic Power" — Report to the Subcommittee on Multinational Corporations of the Committee on Foreign Relations — US Senate — August, 1975.

— Invesimentos de empresas multinacionais americanas na América Latina e retorno de rendas: pág. 11.

— Aquisição de empresas no Brasil, por empresas multinacionais americanas: pág. 122.

3 — Revista Visão — "Quem é Quem na Economia Brasileira" — 1975.

— Lucros de empresas estrangeiras: tabela da pág. 27, com valores convertidos em dólares à taxa média de 1974. (Cr$ 6,79 = US$ 1,00).

RESENHA DE LIVROS

MODELO MUNDIAL LATINOAMERICANO — Fundação Bariloche (Argentina. s/data, mimeografado, 314 páginas).

Depois de *Os Limites do Crescimento*, de 1973, com que o Clube de Roma pregou, em várias línguas e com grande cobertura dos meios de divulgação, a visão pessimista de um mundo de recursos limitados assaltado pelas tensões do crescimento demográfico desenfreado, precisávamos deste *Modelo Mundial Latinoamericano*, cujo otimismo corrige e compensa os excessos do modelo de Meadows.

Infelizmente, este corpulento volume — ainda em edição mimeografada — está destinado a não ter difusão comparável à dos *Limites*, impulsionado pelos recursos abundantes do Clube de Roma.

A idéia do novo *Modelo* nasceu antes mesmo de iniciada oficialmente a divulgação do evangelho neo-malthusiano de Aurelio Peccei: um grupo de intelectuais latino-americanos, participantes de reunião promovida pelo Clube de Roma em 1970, no Rio de Janeiro, decidiu contestar certas premissas do estudo encomendado pelo Clube de Roma ao M.I.T. Cinco deles prepararam, em 1971, um primeiro documento sobre o que seria uma hipótese alternativa para o modelo desenvolvido por Meadows: Carlos Mallmann, Jorge Sábato, Enrique Oteiza, Amilcar Herrera, Helio Jaguaribe, Osvaldo Sunkel e Victor Urquidi.

À Fundação Bariloche, da Argentina, coube desenvolver um modelo baseado na hipótese alternativa do grupo, e o projeto foi levado à execução, dirigido por Amilcar Herrera e Hugo Scolnik, com o financiamento de uma fundação canadense: o *International Development Research Center*, de Ottawa.

A essência desta contestação latino-americana ao Clube de Roma, que utiliza a mesma técnica projetiva, análogos recursos de computação, e que parece, assim, uma imagem invertida do "mundo" do Clube, igualmente vertiginosa, está contida na idéia de que os limites relevantes para o desenvolvimento não são físicos (recursos naturais), mas principalmente sociais e políticos, derivados da "... desigual distribuição do poder tanto internacional como dentro dos países, o que conduz a uma sociedade opressiva e alienante, assentada, em grande parte, na eploração." A deterioração do meio físico não seria conseqüência inevitável do progresso

humano, mas "o resultado de uma organização social cimentada em valores em grande parte destrutivos."

A Fundação Bariloche postula, portanto, uma organização social diferente, igualitária, de plena participação, não-consumida, e, quantificando-a num modelo matemático, procura demonstrar a sua viabilidade objetiva, de forma a atribuir-lhe foros de remédio alternativo para o mundo apocalíptico projetado pelo M.I.T.

O diagnóstico do Clube de Roma está baseado, em essência, no reconhecimento de que o mundo não pode continuar crescendo indefinidamente, em termos de população, de urbanização e de indústria; a terapia indicada é o controle do crescimento.

Ao atribuir importância predominante, como fator implícito limitante do crescimento, à estrutura sócio-econômica que lhe é subjacente, os contestadores latino-americanos do Clube de Roma pretendem ir mais adiante, e desvendar criticamente os critérios implicados nos modos de existência do mundo atual, projetados linearmente até as primeiras décadas do Século XXI: "Qualquer prognóstico a longo prazo sobre o progresso da Humanidade se baseia numa visão do mundo baseada num sistema de valores e em uma ideologia concreta. Os modelos projetivos que supõem que a estrutura do mundo atual e o sistema de valores que a sustenta podem ser extrapolados sem alterações até o futuro, não revelam uma visão "objetiva" da realidade, como às vezes se sustenta, mas implicam também numa tomada de posição ideológica."

Para a Fundação Bariloche o Clube de Roma apenas compendiou sintomas, prevendo algumas de suas conseqüências futuras. Não teria, na realidade, feito o diagnóstico fundamental, o levantamento das causas — quiçá por comprometimento ideológico com certos valores vinculados à estrutura sócio-econômica em que se fundamenta o nosso presente.

Não é difícil concordar com a alegação feita sobre o vínculo ideológico dos evangelistas do Clube de Roma, que nos apresentam uma perspectiva "metropolitana", de cidadãos do mundo desenvolvido. O que não retira todo o mérito da postulação do Clube, que soou o toque de alarma, chamando atenção para o desgaste dos recursos naturais deste planeta — embora não fosse nem o único, nem o primeiro a fazê-lo.

Esta, a grande contribuição do *Modelo Latino-americano*: desmitifica as propostas de Peccei, descobrindo certas premissas ocultas em que elas se baseiam. Demonstra, seguindo o mesmo método, que a redução do crescimento, com os seus perigos e as injustiças com que ameaça o Terceiro Mundo, não constituem o único caminho para evitar o horror do mundo saturado, um pesadelo calcado na civilização industrial hodierna.

O modelo de Bariloche pode, sem dúvida, receber acusações de otimismo ("... o destino humano não depende, em última instância, de barreiras físicas insuperáveis, mas de fatores sociais e políticos que aos homens compete modificar."), mas ficamos, no fim, diante de uma escolha subjetiva, entre a vocação pessimista do Clube e o otimismo construtivo da Fundação.

Diga-se de passagem que o próprio Aurélio Peccei fala, hoje, em tons menos apocalípticos, como em recente conferência feita na cidade de Filadélfia, em que endossou o Informe Tinbergen, apresentado à última Sessão Especial da Assembléia-Geral das Nações Unidas. O Informe preconiza 40 medidas concretas, em 10 setores fundamentais, que deveriam ser tomadas para atacar problemas fundamentais como a crise do sistema monetário internacional, a distribuição internacional do trabalho, o aumento da produção de alimentos e de energia, a gestão dos recursos oceânicos, a defesa do ambiente humano, etc. Vemos, assim, o Clube de Roma empenhado em atitude basicamente "desenvolvimentista", ao contrário de sua posição inicial, que defendia solução fundamentada no controle das taxas de desenvolvimento.

Contra outra possível acusação — a de utopismo —, os autores da Bariloche se defendem antecipadamente, recordando as palavras de Stuart Mill: "Contra um grande mal, um pequeno remédio não produz um pequeno resultado; simplesmente não produz qualquer resultado."

R. B.

* * *

BRAZIL: AWAKENING GIANT — PHILIP Raine. Introdução por Lincoln Gordon. Washington, Public Affairs Press, 1974. 261 páginas.

Já nos habituamos às obras dos *brazilianists*, que surgem com freqüência no panorama editorial norte-americano, versando aspectos particulares da nossa história e de nossas instituições — aspectos que, dir-se-ia, preferimos não estudar. Mas este *Brazil: Awakening Giant* é um livro diferente, mais comum e menos pretensioso. Trata-se de apresentação geral e sumária, destinada ao grande público.

O autor é um antigo diplomata americano, que viveu no Rio de Janeiro e em Brasília um total de dez anos: em 1932; de 1955 a 1962 e de 1965 a 1967. Pôde, assim, assistir a fases bem marcantes do desenvolvimento brasileiro, desde os anos trinta.

Em sua introdução o Senhor Lincoln Gordon, ex-Embaixador no Brasil, e ele próprio reputado *brazilianist*, nota que a complexidade do país é tal que o visitante interessado "may swing too far from skepticism to blind enthusiasm". Para evitar essa alucinante oscilação é preciso reconhecer, de um lado, o dinamismo extremo que o impulsiona; de outro, os obstáculos renitentes à sua completa modernização.

Philip Raine não padece desse mal. Seu tratamento do gigante brasileiro é sereno, equilibrado, e ele dispõe de tantos recursos para compreender o fenômeno nacional do Brasil como o melhor dos observadores diplomáticos. Mas o seu livro é um depoimento, e apresenta as limitações características do ângulo-de-visão particular do funcionário governamental estrangeiro. A própria riqueza de informação e de vivência, proporcionada pelo acesso oficial às fontes de primeira-mão, não deixa de tingir com uma cor especial a sua visão do tema.

Para o leitor brasileiro não será difícil, ao percorrer as quase trezentas páginas do texto, reconhecer essa tintura. É preciso não esquecer, con-

tudo, que a relevância maior do livro de Raine está na chamada de atenção ao público norte-americano, mal informado sobre o nosso país, para a importância que o Brasil tem e continuará a ter, inevitavelmente, para os Estados Unidos.

Os dados sobre a história, a cultura, a política, o governo, os grupos sociais, a economia e a política externa encaminham uma questão sobre o futuro, apresentada sob forma de dramático dilema: uma Grande Potência ou uma Favela Tropical? É questão que preocupa o outro grande gigante, setentrional. O autor dá a sua resposta: "Descontada a hipótese de desastre nacional, é altamente improvável que o Brasil venha a ser uma Favela Tropical. O seu futuro parece ser provavelmente o de uma nação industrial moderna, mediante combinação de fatores geográficos, culturais e de herança social que lhe dão um caráter único, e um papel de importância crescente num mundo há muito habituado à liderança de países de regiões temperadas ou frias. O Brasil será assim a primeira grande nação tropical dos tempos modernos."

O conteúdo informativo do livro é correto, e são insignificantes os equívocos de minúcia que podem ser encontrados. Em suma, não se trata de uma nova visão, ou mesmo de uma síntese admirável, mas de súmula genérica, com alguns tons de relatório, mas que constitui, afinal, obra decente, legível e adequada ao público para o qual foi escrita.

M. B.

* * *

INCENDIARY WEAPONS. — SIPRI (Stockholm International Peace Research Institute) The MIT Press/Almqvist & Wiksell, 1975. 255 páginas.

A guerra é uma categoria do relacionamento internacional. O tema deste livro — as armas incendiárias — não escaparia, assim, ao estudioso das relações internacionais; mas há outro aspecto, mais importante e contudente, pelo qual este excelente trabalho do Insituto Internacional de Pesquisas sobre a Paz, de Estocolmo, merece a nossa atenção. Trata-se de um libelo humanitário, sob a face fria de seu comedido tratamento estatístico, técnico e jurídico.

Começando pelo estudo histórico do uso das armas incendiárias a monografia nos traz à tecnologia contemporânea da sua utilização, e analisa em seguida os efeitos térmicos e tóxicos desses instrumentos de destruição. Uma coletânea de apêndices enriquece o trabalho, e ampla bibliografia especializada remete o leitor interessado a fontes adicionais.

O texto de *Incendiary Weapons* friamente cataloga e apresenta fatos. Mas umas poucas fotografias, de conciso e eloqüente horror, proclamam o que a linguagem seca e profissional dos autores (professores e médicos europeus e norte-americanos) apenas insinua: o problema moral postulado pelo emprego dessas armas, cuja eficiência é discutível, em termos puramente militares, mas cuja desumanidade está fora de dúvida. Na base da

documentação apresentada, transparece a validade do veredito do Comitê Especial da Conferência de Desarmamento da Liga das Nações que declarou, em 1932: "... a crueldade inerente na utilização dessas armas causa sofrimento que não pode ser considerado como necessário do ponto de vista militar". Contudo, os anos que se seguiram trouxeram a Segunda Grande Guerra, com o uso de bombas incendiárias contra populações civis, e a tragédia da Indochina, onde avultou o emprego das gasolinas gelatinosas — as famigeradas *Napalm* e *Super-Napalm* —, entre outros holocaustos em que também foram empregadas essas armas.

Se foi possível coibir — ou pelo menos limitar consideravelmente — o uso de gases pela Lei da Guerra, o mesmo não aconteceu ainda com as armas incendiárias. Uma tabela contendo Resoluções das Nações Unidas, aprovadas mas inaplicáveis, mostra a debilidade dos recursos institucionais de que o mundo dispõe para enfrentar esse monstro, com o qual teremos de continuar convivendo.

É lamentável que os meios de divulgação, com uma cortina espessa de palavras, transforme realidades tão cruentas em vagos conceitos. De tanto ouvirmos falar em "bombardeio de saturação", e em sortidas com bombas incendiárias, habituamo-nos a essas ocorrências, que terminamos tomando por abstrações. O livro do SIPRI nos desperta dessa cômoda letargia, colocando-nos frente ao problema. Por isso, é um livro necessário, que deve ser lido. Mas não se espere, infelizmente, a reação clamorosa que justificaria, pois não nos livraremos facilmente do império confortável daquelas abstrações.

Moralmente, não nos distanciamos muito do ano de 1899, quando foi possível a um dos delegados à Conferência da Haia defender o uso das balas dum-dum, em determinadas circunstâncias, explicando que "... há uma diferença que separa, de um lado, a guerra entre nações civilizadas e, de outro, a guerra contra nações selvagens. Na primeira, quando um soldado é ferido por um projétil de pequeno calibre ele é retirado numa ambulância; mas o selvagem, embora transpassado duas ou três vezes, não cessa de avançar." Com esse argumento, solicitava-se liberdade para o uso das dum-dum contra "nações selvagens".

Após a leitura do trabalho do *SIPRI* nos perguntamos se haverá realmente a diferença alegada entre classes de guerras e de nações.

B. R. G.

* * *

THE JOURNAL OF MODERN HISTORY, The University of Chicago Press: número especial sobre psico-história (Vol. 47, n.º 2, junho de 1975), 204 páginas.

É curioso observar que ,enquanto Laing, Cooper, Szasz, Berke e outros autores investem contra a psiquiatria convencional, focalizando os seus aspectos conservadores e repressivos, e criticam a psicanálise, vem à luz este número especial do reputado "Journal of Modern History", da Universidade de Chicago, dedicado à "Psico-História". Trata-se de uma proposta disciplina acadêmica que, fundamentada na psicanálise entendida

como psicologia geral, busca nos movimentos da história a presença do psíquico, e mais especificamente as raízes psíquicas inconscientes e irracionais da sua motivação.

Isto faz crer que, a despeito do interesse que despertou a experiência de Kingsley Hall, e o diário da loucura de Mary Barnes (*), não obstante as vociferações da anti-psiquiatria, a psicanálise vai bem de saúde, e continua a expandir seu campo de ação. Quer dizer, pelo menos, que ainda há lugar para a convivência difícil desses dois contrastantes pontos-de-vista.

Charles B. Strozier, editor do número especial, confessa que "os historiadores de modo geral têm tido uma atitude de interesse pela Psico-História, sem com ela se comprometerem." O objetivo declarado desta edição é "familiarizar os historiadores com alguns temas importantes que estão sendo debatidos atualmente pelos psico-historiadores." Talvez fosse melhor dizer: familiarizar os primeiros com certas digressões históricas, com fim interpretativo, feitas por psicólogos, psiquiatras e psicanalistas.

De "especial" o número tem só três artigos, totalizando pouco mais de cem páginas. Mas todos merecem leitura, mesmo para os que desconfiam das intenções dos "psico-historiadores" — ou particularmente para esses.

O primeiro trabalho, de Fred Weinstein e Gerald M. Platt, respectivamente da Universidade Estadual de New York (Stony Brook) e da Universidade de Massachussetts, avalia a problemática teórica da "Psico-História", e anuncia uma próxima crise no seu desenvolvimento, ligada à percepção plena de que o enfoque intra-psíquico e inter-psíquico de Freud exclui consideravelmente o contexto externo — social, cultural e econômico — no qual se desenrola o processo histórico.

É conhecida — e tem sido sobejamente criticada — a tendência do psicanalista para aceitar como dada uma realidade exterior, clara e objetiva, que serve de ponto-de-apoio para a sua alavanca terapêutica. Mas o psicanalista não indaga sobre essa realidade postulada com empenho suficiente.

Os "psico-historiadores" terão — segundo Weinstein e Platt — de resolver este problema para poder aproximar-se empiricamente do fato histórico, levando em conta de forma apropriada suas dimensões objetivas: "As proposições fundamentais da psicanálise, relativas aos impulsos e ao ego, iluminam o desenvolvimento ontogenético individual. A capacidade de explicação dessa teoria está vinculada aos efeitos da atividade da infância até a adolescência tardia. Mas, quer consideremos indivíduos ou grupos, a questão fundamental é o atendimento das solicitações do ego com respeito aos problemas reais do ambiente. Os historiadores não podem tratar todas as variáveis ambientais e contextuais sugeridas pela necessidade de atender às solicitações do eu como se fossem subsidiárias a fatores residuais da experiência infantil. A orientação familiar e ontogenética pode ser deci-

---

(*) Mary Barnes & Joseph Barke, *Two Accounts of a Journey Through Madness.*

siva para a *terapia,* mas os paralelos entre terapia e história são limitados e, na melhor das hipóteses, arriscados. Os problemas do historiador são diferentes dos problemas do clínico."

O segundo artigo, de Peter Loewenberg, da Universidade da Califórnia, Los Angeles, dá uma perspectiva "psico-histórica" sobre a história moderna da Alemanha. O III *Reich* é um *case-study* óbvio para o psicanalista interessado na História, e não são poucos os estudos psicológicos sobre Hitler e o Nacional-Socialismo alemão. Loewenberg passa em revista o corpo de trabalhos existentes sobre o assunto, e descreve os vários tipos de aproximação "psico-histórica" que têm sido utilizados.

Em "De Mayerling a Saravejo", Rudolph Binion, da Universidade de Brandeis, escreve sobre a família imperial austríaca às vésperas da Segunda Grande Guerra — uma crônica familiar que procura projetar alguma luz sobre a motivação dos acontecimentos dramáticos que mudaram a face da Europa, na segunda década deste século.

São três artigos sugestivos, em que se reconhecerá pelo menos o mérito da amplitude imaginativa, cujos perigos, entretanto, os mais cautelosos não deixarão de anotar.

Sergio Bath



composto e impresso por
EDITORA GRÁFICA LUNA LTDA.
Rua Barão de São Félix,129
Tel.: 243 9217 Rio – RJ